



Digitized by the Internet Archive
in 2026

LE REVENU
DES
AGRICULTEURS

LE REVENU DES AGRICULTEURS

Matériaux pour une Théorie de la Répartition

*Thèse pour le Doctorat ès-Sciences économiques
présentée le 10 juin 1958*

PAR

JEAN FERICELLI

Jury :

Président : M. J. MARCHAL, Professeur
Suffragants : M. P. FROMONT, Professeur
M. A. BARRÈRE, Professeur

152

PLAN DE L'OUVRAGE

Introduction.

Première partie.

Le Revenu des Agriculteurs et les marchés agricoles :

- Le marché de la viande ;
- Le marché du blé ;
- Le marché du vin.

Deuxième partie.

Les déterminants intrasectoriels du revenu des agriculteurs :

- Le marché du travail et l'action du groupe des salariés agricoles ;
- Les fermages : revenu et action du groupe des propriétaires non exploitants.

Troisième partie.

La détermination du revenu des agriculteurs dans ses liaisons avec l'activité économique nationale :

- Mécanique des flux et détermination du Revenu des agriculteurs ;
- La détermination du Revenu des agriculteurs dans la lutte globale pour le partage social.



INTRODUCTION

- Objets et limitations de la recherche.
- Définitions fondamentales.
- Données comptables globales.
- Justification du plan.

I. — OBJETS ET LIMITATIONS DE LA RECHERCHE

1) La présente étude est une recherche sur les processus de la répartition du Revenu National.

2) Parmi les processus de la répartition, nous avons choisi de porter notre attention sur ceux qui président à la formation du revenu global des agriculteurs et à la détermination de la part de ce revenu dans le Revenu National.

3) On s'attachera exclusivement à l'analyse des processus propres au revenu global des agriculteurs français.

4) Le cadre temporel choisi pour cette étude est un cadre temporel court approximativement délimité par les années 1949 et 1955.

5) Par son objet même ainsi défini et limité, la présente recherche est donc une étude macro-économique d'Economie Rurale.

6) Notre investigation a été menée dès l'origine autour d'une hypothèse centrale que l'on peut formuler de la manière suivante :

Le Revenu global d'un groupe social est le résultat d'un combat mené dans des champs d'action et avec des armes spécifiques ou non spécifiques, combat qui a pour objet le partage du Revenu National.

On reconnaîtra aisément dans la formulation de cette hypothèse l'un des thèmes centraux de la pensée du Professeur Jean Marchal (1).

(1) Voir l'introduction générale de la *Répartition du Revenu national*, tome I. M. Th. Génin, éditeur.

L'hypothèse ainsi adoptée est une *hypothèse de travail*. Certes l'adoption de cette hypothèse vient, dans une certaine mesure, limiter le champ de recherche. Mais nous tenons à préciser que cette hypothèse ne nous conduit aucunement à nous enfermer dès le point de départ dans une explication « moniste ». La recherche doit nécessairement demeurer « ouverte », et d'autres hypothèses restent formulables.

7) Notre analyse enfin se veut, pour une grande part, méthodologique.

Certes, notre objet essentiel est de « tester » en quelque sorte l'hypothèse initiale grâce aux éléments fournis par l'observation. Notons cependant que ce travail n'est pas dans son essence un travail statistique ou économétrique. Si telle avait été notre ambition d'ailleurs, l'insuffisance des statistiques agricoles françaises aurait sans retard manifesté sa « contrainte ». Le testage de l'hypothèse centrale a été tenté par l'utilisation de techniques d'analyse diversifiées et d'éléments de conceptualisation partielle et différenciée.

L'utilisation des techniques d'analyse diversifiées nous a paru nécessaire du fait même de l'introduction dans notre hypothèse initiale du concept de lutte, catégorie négligée par l'analyse économique « traditionnelle ».

Malgré l'insuffisance des techniques d'analyse traditionnelles, il ne saurait être question de les rejeter à priori. Mais dans la recherche d'une explication totale et de la mise sur pied d'un schéma qui intègre la lutte, les techniques traditionnelles doivent être au moins employées conjointement avec d'autres techniques et être confrontées avec elles.

L'analyse en termes de lutte appelle nécessairement une analyse de comportement et de situation des groupes dans une société donnée qui ne peut être menée à bien sans le recours à des techniques d'analyse de type sociologique. En fait, l'analyse en termes de lutte aboutit à ce que les techniques d'analyse « traditionnelles » ne peuvent être utilisées que dans la dépendance et avec les spécifications nécessaires de l'analyse sociologique. Nous rejoignons ici, sur le plan méthodologique, les exigences auxquelles doit, selon le Professeur J. Marchal, se soumettre toute analyse de la répartition.

D'autre part, nous avons tenté une conceptualisation partielle et fragmentaire.

Nous pensons en effet qu'une conceptualisation, même partielle et fragmentaire, est nécessaire bien que l'on se trouve à une phase préliminaire de la recherche. Cette conceptualisation ne doit avoir évidemment pour objet que d'éclairer, par les insuffisances qui sont les siennes, les cheminements de la recherche ultérieure.

Les éléments de conceptualisation se présenteront donc la plupart du temps comme une première extrapolation par rapport à une analyse partielle. L'analyse est partielle en effet aussi bien vis-à-vis d'une théorie générale du revenu des agriculteurs que vis-à-vis de la théorie générale de la répartition.

Vis-à-vis de la théorie du revenu des agriculteurs, le caractère partiel de l'analyse découle de l'hypothèse centrale en fonction de laquelle la recherche est mise sur pied.

Vis-à-vis de la théorie générale de la répartition, le caractère partiel de l'analyse découle de la définition même de notre objet de recherche sur le revenu des agriculteurs.

Or, une conceptualisation générale est le but de la théorie générale de la répartition, et les conceptualisations propres à chaque catégorie de revenu ne pourront être véritablement mise sur pied qu'en liaison avec la théorie générale et dans la dépendance des schémas conceptuels propres à cette théorie.

Ceci explique que notre étude ait, comme l'indique son sous-titre, pour seule ambition, dans son champ bien délimité, de rassembler un ensemble de matériaux utilisables pour la mise sur pied de la théorie générale de la répartition.

II. — DÉFINITIONS FONDAMENTALES

1) La notion du groupe social.

Il est hors de notre propos d'intervenir dans les controverses qui ont pour objet d'aboutir à une définition valable de la notion de groupe social en général. Mais il ne nous semble pas sans intérêt d'essayer de présenter, au seuil de cette étude, une définition utilisable.

Le Professeur G. Gurvitch définit le groupe de la manière suivante : (2)

« Le groupe est une unité collective réelle, mais partielle, directement observable et fondée sur des attitudes collectives, continues et actives, ayant une œuvre commune à accomplir, unité d'attitudes, d'œuvres et de conduites, qui constitue un cadre social structurable tendant vers une cohésion relative des formes de sociabilité. »

Le Professeur G. Gurvitch explicite par ailleurs sa définition du groupe.

Le caractère d'unité collective partielle s'explique par le fait que la réalité du groupe est moins riche que celle des sociétés globales

(2) G. GURVITCH : « La Vocation actuelle de la Sociologie », t. I, *Sociologie différentielle*, P.U.F. 1957.

ou des classes sociales auxquelles il est intégré ; la prédominance des forces d'unification sur les forces de multiplicité (3) n'est que partielle, car « elle présuppose la participation des groupes à des ensembles plus vastes qui jouent un certain rôle dans l'établissement de leur unité ». Les groupes appartiennent au monde macro-sociologique et sont directement observables du fait que les manifestations de leur existence sont perceptibles du dehors.

D'autre part, l'ambiance favorable à la constitution d'un groupe se trouve créée « lorsqu'une conduite collective correcte s'actualise, se maintient et s'affirme comme plus ou moins continue ». C'est à travers l'attitude collective que l'unité du groupe se trouve liée avec des couches plus spontanées de la réalité sociale et « qu'il s'affirme comme capable d'engendrer ses propres modèles, signes, symboles, idées, valeurs ou de modifier ceux qui lui viennent des ensembles plus vastes ». Mais l'existence d'une attitude collective plus ou moins continue ne suffit pas à définir l'existence d'un groupe. Trois conditions sont encore nécessaires : il faut que cette attitude prévale sur les éléments opposés qui sont intégrés au groupe et, d'autre part, il faut qu'il s'agisse « d'une attitude collective ayant une œuvre commune à accomplir », enfin cette unification doit se traduire dans un cadre structurable.

« Le terme de structurable désigne une tendance vers un aménagement virtuel d'un équilibre des hiérarchies multiples dans son sein, ainsi que vers la mise en relief de la position, du rôle et des rapports du groupe en dehors de lui-même. »

Enfin, le groupe peut être organisé mais l'organisation n'est ni un élément fondamental de structuration, ni une condition d'existence du groupe.

D'autres définitions générales du groupe social sont le fait des économistes.

Le Professeur Jean Marchal définit le groupe comme un ensemble d'agents dont le caractère fondamental est l'unicité de comportement vis-à-vis de l'environnement économique.

Le Professeur A. Barrère (4) donne pour sa part la définition suivante :

(3) Il ne serait pas sans intérêt de comparer la définition de G. Gurvitch à celle de E. Dupreel : « Un groupe social est une collection d'individus unis entre eux et distingués des autres individus par des rapports sociaux positifs et complémentaires. » E. DUPREEL : *Sociologie générale*, p. 20. P.U.F. 1948.

(4) A. BARRÈRE : « Redistribution des revenus, attribution de ressources et revenu disponible », *Revue de Science et de Législation financière*, n° 4, octobre-décembre 1956.

« ... les groupes sont formés de l'ensemble des sujets, individus ou ménages qui, effectuant eu égard à leur revenu disponible, un calcul semblable, se découvrent des intérêts communs, qu'ils décident de défendre en commun. »

Citons enfin la définition donnée par Cl. Zarka (5) : Le groupe est « une collectivité relativement homogène ayant un pouvoir largement déterminé par son envergure, et par sa structure et se proposant une ou plusieurs fins d'ordre économique ».

Certes, leur objet propre conduit sociologues et économistes à rechercher les définitions les plus conformes à cet objet. Cependant dans la mesure où l'analyse de la répartition doit nécessairement faire appel aux catégories, aux concepts et aux outils de l'analyse sociologique, il a semblé nécessaire de tenter de mettre sur pied une définition du concept sociologique de groupe social suffisamment significative sociologiquement et économiquement utilisable.

Nous proposons donc de définir *le groupe comme une unité sociale, structurée ou non structurée, organisée ou non organisée, composée d'une pluralité d'agents constituant une unité économique complexe statistiquement repérable qui ont, à des degrés divers, une perception collective de leur unité et qui ont la capacité d'agir ou agissent d'une manière unitaire vis-à-vis de l'environnement économique.*

2) Définition du groupe des agriculteurs.

Citons tout d'abord les catégories socio-professionnelles que nous excluons de notre définition statistique du groupe des agriculteurs. Elles sont au nombre de trois :

- Les propriétaires non exploitants ;
- Les salariés agricoles ;
- Les auxiliaires de l'agriculture.

Ces catégories préalablement exclues, le groupe des agriculteurs comprend :

Les propriétaires exploitants et les exploitants non propriétaires chefs d'exploitation ; leurs aides familiaux rétribués ou non ; les inactifs qui appartiennent aux ménages des chefs d'exploitation ; les membres des ménages de chefs d'exploitation devenus inactifs. C'est à l'analyse ultérieure que nous laissons le soin de justifier la validité de la définition statistique ainsi adoptée.

(5) Cl. ZARKA : « Le comportement des groupes dans la vie économique internationale », *Revue économique*, juillet 1955.

3) Définition du « Revenu du groupe des agriculteurs ».

Le Revenu du groupe des agriculteurs est la différence entre l'ensemble des encaissements effectifs ou fictifs (autoconsommation) et l'ensemble des débours non affectés à la consommation, perçue par les membres du groupe à l'occasion de l'activité de production ou en toute autre occasion, compte non tenu du produit des échanges entre membres du groupe.

a) Cette distinction s'oppose tout d'abord à la distinction entre revenu des agriculteurs issu de leurs activités productives et revenu des agriculteurs résultant des processus de redistribution fiscale ou sociale.

b) Elle s'oppose à la définition du Revenu de l'agriculture car elle ne comprend ni le revenu des propriétaires non exploitants ni le revenu des salariés agricoles ; elle intègre la valeur nette des encaissements issus de la Sécurité Sociale, et enfin le revenu qu'elle prend en compte est le revenu disponible après impôts ; elle intègre, par ailleurs, le revenu d'origine non agricole des agriculteurs.

c) Elle s'oppose enfin à la notion de Revenu du secteur agricole par le fait que, en plus des éléments qui la distinguent du Revenu de l'Agriculture, elle ne tient pas compte du Revenu des auxiliaires de l'agriculture.

Telle est la définition de principe du Revenu des agriculteurs que nous adoptons. Il est nécessaire de l'avoir continuellement présente à l'esprit tout au long de cette étude.

Cependant, dans le courant de la recherche et pour des analyses spécifiques, il nous est arrivé d'avoir recours à d'autres notions. Les plus fréquentes sont celles de recette nette et de recette brute que nous avons parfois qualifiées de revenu par un abus de langage certes, mais cela nous a permis de clarifier l'exposé qui n'eût pas manqué d'être obscurci par de continuelles références à des définitions diverses.

III. — DONNÉES COMPTABLES GLOBALES

Les données comptables globales disponibles pour la France sont essentiellement celles fournies par les travaux de M. Klatzmann dans le cadre de l'Institut National de la Statistique et des Etudes Economiques (6).

(6) M. KLATZMANN principalement :

« Le revenu de l'agriculture française avant la guerre et aujourd'hui », *Etudes et Conjoncture*, novembre 1946.

L'objet de M. Klatzmann est le calcul du revenu de l'agriculture considérée « comme une entreprise unique à établissements multiples qui effectue des échanges avec le reste de la Nation ».

Ce calcul est mené à bien par la mise sur pied d'une balance des dépenses et des recettes. Les échanges entre les entreprises du secteur sont négligés, les valeurs prises en compte étant des valeurs finales. Les recettes comportent les recettes de la production commercialisée et une évaluation de l'autoconsommation aux prix à la production.

Le solde de la balance des recettes et des dépenses dit « Revenu net de l'agriculture » est ensuite réparti en trois catégories de preneurs : les exploitants, les salariés et les propriétaires. Il s'agit donc, en principe, d'une répartition entre groupes socio-professionnels. En fait, il n'en est pas tout à fait ainsi car la part, qualifiée de part des propriétaires est en réalité la part de la propriété qui bénéficie pour partie aux propriétaires non exploitants, et pour partie aux propriétaires exploitants.

On présentera donc successivement les données caractéristiques des calculs de M. Klatzmann concernant la période que nous étudions (1949-1955) et se rapportant aux recettes, aux dépenses, au revenu de l'agriculture et à sa répartition entre exploitants, propriétaires et salariés.

« La place de l'agriculture dans le Revenu national. Dangers et incertitudes de son évaluation », *Etudes et Conjoncture*, mars-avril 1953.

« L'évolution des revenus agricoles en France depuis l'avant-guerre », *Etudes et Conjoncture*, octobre 1954.

Voir, par ailleurs, les chroniques annuelles in *Etudes et Conjoncture*, décembre 1947, janvier 1949, janvier 1950, novembre-décembre 1950, septembre-octobre 1951, septembre-octobre 1952, décembre 1953, décembre 1954, décembre 1955. Cf. d'autres données comptables globales et analyses du Pr. P. FROMONT : « Chronique annuelle. Production agricole », in *La France économique, Revue d'Economie politique*.

EVOLUTION DES RECETTES DE L'AGRICULTURE (7)
(en milliards de francs)

Produits	1948-1949	1949-1950	1950-1951	1951-1952	1952-1953	1953-1954	1954-1955	1955-1956	1956-1957	1957-1958
<i>Produits végétaux</i>										
Blé et céréales panifiables.....	142	175	165	205	230	255	280	250	200	235
Betteraves.....	40	55	55	58	50	60	53	52	44	64
Pommes de terre.....	30	73	50	50	80	58	36	57	59	95
Légumes frais.....	85	115	105	140	160	155	165	210	180	220
Légumes secs.....	8	6	8	9	10	10	10	10	12	12
Fruits.....	45	55	50	60	75	70	75	70	85	95
Vin.....	170	175	165	175	155	200	175	200	220	335
Autres produits végétaux.....	65	70	75	95	105	90	90	100	185	100
Total produits végétaux.....	585	700	675	790	865	900	985	950	985	1 155
<i>Produits animaux</i>										
Viande.....	440	365	480	575	615	625	700	740	810	1 000
Produits laitiers.....	195	240	280	315	335	365	430	455	500	560
Volailles et lapins.....	105	105	120	150	150	145	150	165	185	200
Oeufs.....	75	85	85	100	115	110	120	130	115	140
Autres produits animaux.....	5	7	10	10	10	10	10	10	10	15
Total produits animaux.....	820	800	975	1 150	1 225	1 255	1 320	1 500	1 620	1 915
TOTAL GÉNÉRAL.....	1 405	1 500	1 650	1 940	2 090	2 155	2 305	2 450	2 555	3 070

(7) Valeur de la quantité commercialisée plus autoconsommation.

EVOLUTION DES DEPENSES DE L'AGRICULTURE
(en milliards de francs)

	1948- 1949	1949- 1950	1950- 1951	1951- 1952	1952- 1953	1953- 1954	1954- 1955	1955- 1956	1956- 1957	1957- 1958
MATIÈRES										
Semences.....	9	8	9	13	15	15				
Aliments du bétail....	40	55	60	80	82	70				
Engrais.....	55	60	70	90	90	110				
Antiparasitaires.....	5	8	10	18	16	18				
Carburants.....	19	30	28	30	30	50				
Électricité.....	5	6	7	10	15					
Ficelle-lieuse.....	6	6	7	11	11	5				
Divers.....	5	7	8	10	10	10				
TOTAL (environ)....	145	180	200	260	270	280				
TRAVAUX ET SERVICES										
Battages.....	10	11	13	15	17	19				
Entretien.....	70	70	85	100	105	105				
Assurances.....	12	18	20	25	25	27				
Échanges de bétail....	20	15	20	25	30	25				
Vétérinaires.....	6	8	10	12	15	15				
<i>Frais Généraux et Divers</i>	6	8	10	10	10	10				
TOTAL (environ)....	125	130	160	190	200	200				
RENOUVELLEMENT										
Bâtiment et capital d'exploitation.....	85	80	90	120	120	130				
TOTAL GÉNÉRAL (envir.)	355	390	450	570	590	610	650	745	845	985

PART DES PRINCIPAUX PRODUITS
DANS LA RECETTE BRUTE DE L'AGRICULTURE (en %)

	1948- 1949	1949- 1950	1950- 1951	1951- 1952	1952- 1953	1953- 1954	1954- 1955	1955- 1956	1956- 1957	1957- 1958
Viandes.....	31,3	24,3	29,2	29,6	29,5	29	32	30	31,5	32,5
Lait.....	13,9	16	17	16,2	16,5	17	15,5	18,5	19,5	18
Blé.....	10,1	11,7	10	10,5	11	12	12,5	10	8	7,5
Vin.....	12,1	11,7	10	9	8	9,5	12	8	8,5	11
Volailles et œufs.....	12,8	12,7	12,5	12,9	12,5	12	8,5	12	11,5	11
Légumes.....	6,7	8,1	6,6	7,7	8,2	7,5	8	9	7,5	7,5
Fruits.....	3,2	3,7	3	3,1	3,6	3,5	3,5	3,5	3,5	3
Betteraves industrielles.	2,8	2	3,3	3	2,4	3	2,5	2,5	1,5	2
Pommes de terre.....	2,1	4,9	3	2,6	3,8	2,5	1,5	2,5	2,5	3

EVOLUTION DU REVENU DE L'AGRICULTURE
(en milliards de francs)

	1948- 1949	1949- 1950	1950- 1951	1951- 1952	1952- 1953	1953- 1954	1954- 1955	1955- 1956	1956- 1957	1957- 1958
1. Recettes totales.....	1 405	1 500	1 650	1 940	2 100	2 155	2 305	2 450	2 555	3 070
2. Recettes en monnaie	1 090	1 175	1 315	1 555	1 685	1 750	1 885	2 010	2 090	2 540
3. Dépenses.....	355	390	450	570	590	610	650	745	845	985
4. Revenu total (1 — 3)	1 050	1 110	1 200	1 370	1 510	1 545	1 555	1 705	1 710	2 085
5. Revenu en monnaie (2 — 3)	735	785	865	985	1 095	1 140	1 235	1 265	1 245	1 555

**EVOLUTION DE LA REPARTITION DU REVENU TOTAL
DE L'AGRICULTURE
ENTRE PROPRIETAIRES, SALAIRES ET EXPLOITANTS**
(en milliards de francs)

	1948- 1949	1949- 1950	1950- 1951	1951- 1952	1952- 1953	1953- 1954	1954- 1955	1955- 1956	1956- 1957	1957- 1958
Revenu des propriétaires.....	110	110	120	155	160	150	130	125	140	130
Revenu des salariés....	150	160	175	205	215	225	235	245	255	285
Revenu des exploitants.	790	840	905	1010	1125	1170	1190	1355	1315	1670

IV. — JUSTIFICATION DU PLAN DE L'OUVRAGE

Notre travail comporte trois parties :

- Revenu des agriculteurs et marchés agricoles ;
- Les déterminants intrasectoriels du Revenu des Agriculteurs ;
- La détermination du Revenu des Agriculteurs dans ses liaisons avec l'activité économique nationale.

Cette division en trois parties ne répond pas exclusivement à une volonté de clarification formelle, mais à la démarche réellement suivie dans le cheminement de la recherche.

Le repérage préalable des liaisons revenus, propres à chaque marché nous a paru se justifier analytiquement par le fait que les effets de marché semblent, en première approximation, être les déterminants les plus visibles et les plus directs de la formation et des variations du Revenu des agriculteurs. D'autre part, les liaisons typiques prises en considération dans l'explication générale que l'on

se propose de mettre sur pied auraient peu de signification si elles n'avaient été, au préalable, repérées dans une étude diversifiée des marchés.

Enfin en commençant notre analyse par l'étude des marchés, nous avons eu aussi la volonté de rompre, sans que notre dessein macro-économique ait à en souffrir, avec l'harmonieuse simplicité de la mécanique de quantités trop globales.

Après l'étude des marchés, certains mécanismes de détermination du revenu des agriculteurs sont apparus, soit comme étant des mécanismes plus facilement repérables à l'échelle du secteur, soit comme étant des mécanismes véritablement propres au secteur tels que les mécanismes qui président à la répartition du Revenu de l'agriculture entre exploitants, propriétaires non exploitants et salariés agricoles.

Enfin la recherche d'une explication générale devait nécessairement nous conduire à envisager comment le revenu des agriculteurs se détermine à l'échelle de la Nation.

PREMIÈRE PARTIE

**LE REVENU DES AGRICULTEURS
ET LES MARCHÉS AGRICOLES**

Pour repérer les liaisons de revenu à l'échelle des marchés, nous avons choisi d'étudier successivement le marché de trois produits : la viande, le blé, le vin.

Ce choix nous a paru se justifier tout d'abord par le fait que ces trois produits représentent (campagne 1954-1955) 52,8 % des recettes brutes de l'agriculture.

L'étude de ces trois produits nous permet de couvrir d'autre part, au mieux, l'ensemble de l'agriculture française, du fait que les régions agricoles françaises ont l'un ou l'autre de ces trois produits comme production dominante ou bien que la production de ces produits est le fait de la plupart des exploitations quelle que soit leur localisation géographique.

Mais la raison essentielle de notre choix est que chacun des marchés étudiés nous a paru représentatif d'une liaison-revenu typique. L'une ou l'autre des liaisons ainsi mises au jour nous a paru pouvoir s'appliquer à chacun des autres marchés agricoles. En d'autres termes, les liaisons-revenus des marchés de la viande, du blé et du vin nous ont semblé avoir un caractère de généralité suffisant pour que nous nous attachions exclusivement à leur étude.

C'est ainsi que, malgré leur importance, nous n'avons pas cru nécessaire d'étudier le marché des produits laitiers et le marché des fruits et légumes, considérant que les liaisons-revenus dont ils sont le siège peuvent se ramener à l'un des trois types de liaisons que nous avons dégagés.

CHAPITRE I

LE MARCHÉ DE LA VIANDE

I. — LES STRUCTURES DU MARCHÉ DE LA VIANDE

- La Consommation.
- La Production.
- La Distribution.

II. — LE REVENU « VIANDE »

- La détermination de la somme à partager.
- Les mécanismes du partage.

Section 1

LES STRUCTURES DU MARCHÉ DE LA VIANDE

Le terme de « Marché de la viande » semble à priori peu approprié pour décrire l'ensemble des mécanismes de la consommation, de la production et de la distribution de la viande.

La longueur du circuit de distribution, la multiplicité des stades de transformation, la variété des agents impliqués, font que l'ensemble production-distribution-consommation ne peut pas être considéré comme un marché unique caractérisé par des mécanismes et des liaisons de type homogène. Il serait plus juste de parler des marchés de la viande, des structures et des mécanismes caractéristiques de ces différents marchés.

Cette observation impose une distinction analytique. On étudiera donc successivement :

- La Consommation et le Marché de Détail;
- La Production et le Marché de Production;
- La Distribution et ses différentes structures.

Le terme général de « Marché de la viande » n'est employé que par souci de clarté formelle et dans un sens très large; mais il est indispensable de ne pas en être dupe et d'avoir sans cesse à l'esprit l'hétérogénéité qu'il recouvre.

Sous-Section 1

La consommation et le marché de détail

§ 1. — LES DONNEES DE LA CONSOMMATION

L'évolution de la consommation au cours de la période 1947-1957 s'insère dans une évolution à long terme, marquée par une transformation progressive de la structure des consommations alimentaires. La consommation de viande s'accroît d'une manière continue, en liaison avec l'accroissement du niveau de vie.

La consommation en quantités *per capita* a été la suivante depuis 1947 :

POIDS EN CARCASSE-KILOGRAMME PAR TETE (1)

1947-1948	1948-1949	1949-1950	1950-1951	1951-1952	1952-1953	1953-1954	1954-1955	1955-1956
54,4	62	62,2	62,3	62	67,5	71	75,1	77,6

Sur la base 100 en 1947-48, la consommation par tête a été de 114 en 1948-49; 115,5 en 1949-50; 114,6 en 1950-51; 124 en 1952-53; 130 en 1953-54; 136 en 1954-55; 142 en 1955-56.

Quant à la consommation totale en valeur, elle a évolué de la manière suivante depuis 1949 :

(1) Source : O.E.C.E., *Statistiques de base de l'alimentation et de l'agriculture*.

DEPENSES DE VIANDE

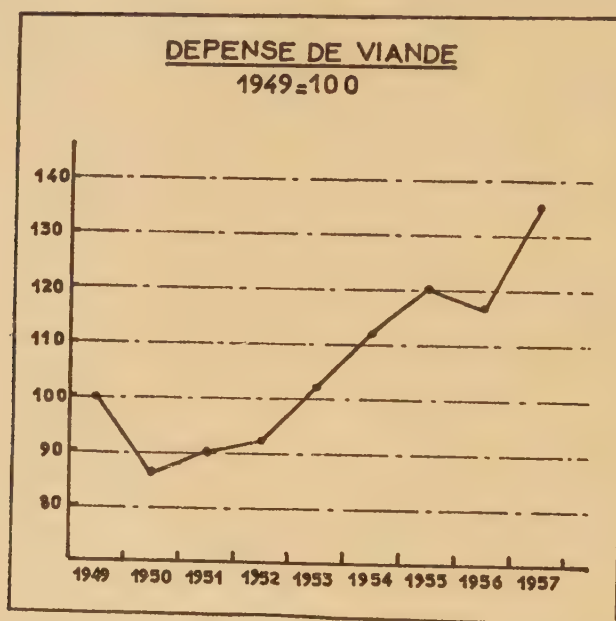
	en milliards de francs courants (2)										en indices (base 100 en 1950)							
	1949	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	
I. — Consommation commercialisée.																		
Viandes de boucherie :																		
— bœuf.....		204	262	286	296	321	344	373		100	128	140	145	157	169	183		
— veau.....		103	120	137	152	171	185	192		»	116	133	148	163	180	186		
— mouton.....		37	54	64	63	68	59	73		»	146	173	170	184	200	197		
— agneau.....		19	26	33	37	37	39	39		»	137	174	195	195	205	205		
— cheval.....		57	83	104	109	120	131	141		»	146	182	191	211	230	247		
— porc frais,...										»	130	149	156	171	184	195	219	
TOTAL.....		420	545	624	657	717	773	818	921									
Charcuterie, triperie, conserves de viandes :																		
— jambon.....		37	45	54	57	62	72	76		»	122	146	154	168	195	205		
— charcuterie et plats cuisinés		60	64	97	116	128	137	150		»	109	161	190	207	220	241		
— conserves de viandes.....		9	11	14	15	15	15	16		»	120	132	136	140	156	160		
— triperie et abats.....		25	30	33	34	35	39	40		»	115	151	169	183	201	215	231	
TOTAL.....		131	150	198	222	240	263	282	303									
TOTAL consommation commercialisée.....	594	551	695	822	879	957	1 033	1 100	1 224	»	126	149	159	174	187	199	222	
Autoconsommation	50	57	70	75	75	75	70	70	—	»	123	132	132	132	123	123		
TOTAL.....	644	608	765	897	954	1 032	1 103	1 170	—	»	125	147	157	170	180	192		

(2) Source : C.R.E.D.O.C., 5, rue des Pyramides, Paris (1^{er}). M. BOUSSINGAULT : La dépense de viande en France de 1949 à 1954. Consommation : 1959, n° 2 et n° 3; 1958, n° 2.

En francs 1949 la dépense totale de viande (auto-consommation non comprise) a varié comme suit :

DEPENSE DE VIANDE EN MILLIARDS DE FRANCS 1949

1949	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957
594	515	534	565	611	667	713	700	807
INDICES 1949 = 100								
100	86	90	92	102	112	120	117	135



Ces chiffres permettent de constater une baisse sensible de la dépense de viande en 1950; un léger accroissement intervient dans les années 1951 et 1952, mais ce n'est qu'en 1953 que le niveau de 1949 se trouve à nouveau atteint. Depuis 1953, malgré un léger fléchissement en 1956, la dépense de viande a continué de croître sensiblement jusqu'en 1957. Le tableau suivant indique quelle a été l'évolution de la dépense de viande par rapport à la dépense alimentaire totale.

	1949	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957
Dépense alimentaire totale (en milliards de francs 1949)...	2 570	2 900	3 030	3 110	3 270	3 360	3 500	3 580	3 750

	1949	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957
Dépense de viande en % de la dépense alimentaire totale	23	17,4	17	18,1	19	20	20	19,5	21

La consommation par catégories socio-professionnelles :

Il est possible de se faire une idée très approximative des dépenses de consommation de viande des différentes catégories socio-professionnelles, d'une part pour les ménages d'exploitants agricoles, sur la base de l'enquête faite par l'INSEE en milieu rural en Novembre-Décembre 1952, d'autre part pour les autres catégories socio-professionnelles, sur la base de l'enquête sur les budgets de famille effectuée par l'INSEE dans dix-sept grandes villes de province.

Ménages d'exploitants agricoles : 17,5 % de la dépense alimentaire totale sont consacrés à des achats de viande (auto-consommation non comprise) (3).

Autres groupes socio-professionnels : dépense de viande en pourcentage de la dépense alimentaire totale (4) :

Cadres supérieurs et professions libérales	26,1 %
Cadres moyens et employés	26,5 %
Ouvriers	26,1 %

§ II. — LA STRUCTURE ET LES LIAISONS DU MARCHÉ DE LA VIANDE AU DÉTAIL

I. — LA DEMANDE SUR LE MARCHÉ DE DÉTAIL

La demande sur le marché de détail se présente comme la demande d'un produit non homogène. Le terme de « viande » recouvre une grande variété de produits. On peut tout d'abord distinguer une demande spécifique pour chaque animal, demande de viande de bœuf, demande de mouton, demande de porc, demande de cheval.

La diversification du produit consommable viande tient d'autre part aux différenciations dans la qualité de l'animal dont il est issu.

(3) Source : *Bulletin mensuel de Statistique* (I.N.S.E.E.), supplément juillet-septembre 1954.

(4) Source : *Annuaire Statistique de la France*, 1953. Les données concernent la dépense de viande, charcuterie et volaille.

Enfin, pour chaque animal, le produit viande se compose d'un grand nombre de morceaux. Ainsi pour le bœuf on peut au minimum distinguer quatre catégories de morceaux : morceaux à rôtir première catégorie, morceaux à griller, morceaux à braiser, morceaux à pot-au-feu.

En fait, pour chaque type de viande, il y a un nombre beaucoup plus grand de morceaux; à la veille de la dernière guerre le barème mobile officiel de la Préfecture de Police distinguait pour le bœuf vingt-quatre catégories de morceaux, quatorze catégories pour le veau et douze pour le mouton.

A chaque catégorie de morceaux est attaché un prix qui lui est propre. Ce prix est évidemment lié dans ses évolutions à celui des autres catégories mais il n'en conserve pas moins une autonomie relative.

Une analyse détaillée de la demande exigerait une investigation assez poussée de tous les types de viandes et de toutes les catégories de morceaux. A supposer même que tous les éléments de l'investigation soient disponibles, il ne saurait être question de s'y livrer dans la présente étude dont l'objet est simplement de mettre au jour les liaisons du marché de détail dans la mesure où elles commandent le Revenu des producteurs.

La Demande et les prix

Attachons-nous à la demande (5) de viande de bœuf, plus précisément la demande de beefsteak, comprenant les morceaux à rôtir première catégorie et les morceaux à rôtir deuxième catégorie. Les morceaux à rôtir première catégorie et deuxième catégorie ont représenté en 1949, 65 % de la dépense totale consacrée à l'achat de viande de bœuf par les consommateurs français.

Les quantités demandées ont évolué de la manière suivante de 1949 à 1957 (en tonnes) (6).

	1949	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957
1 ^{re} catég..	92 820	93 660	99 120	105 700	114 100	»	»	»	»
2 ^e catég. .	139 230	140 490	148 680	158 550	171 150	»	»	»	»
TOTAL. . .	232 050	234 150	247 800	264 250	285 250	302 366	314 459	321 691	324 907

(5) Il s'agit, en réalité, des quantités échangées.

(6) Source : C.R.E.D.O.C., *La dépense de viande en France de 1949 à 1954*.

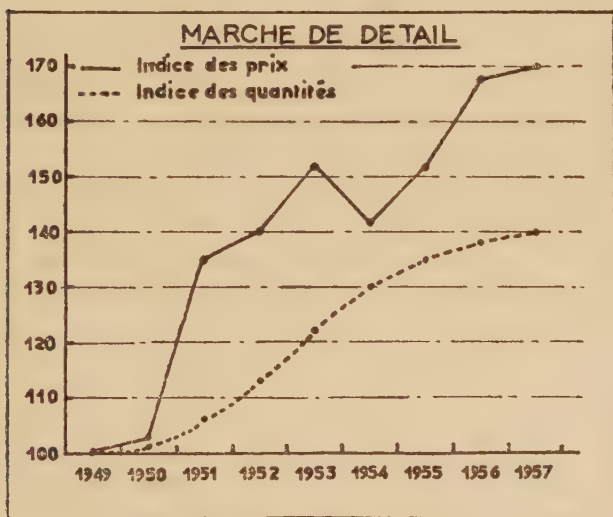
Quelle a été en face de cette évolution des quantités l'évolution des prix ? (francs par kilogramme).

	1949	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957
1 ^{re} catégorie...	540	540	715	715	765	»	»	»	»
2 ^e catégorie...	420	450	590	630	700	»	»	»	»
Prix moyen...	480	495	652	672	732	685	730	807	820

Sur la base 100 en 1949 les variations respectives des quantités demandées et des prix de détail ont été les suivantes :

	1949	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957
Quantités.....	100	101	106	113	122	130	135	138	140
Prix.....	100	103	135	140	152	142	152	168	170

*ÉVOLUTION DE L'INDICE DES PRIX
ET DES QUANTITÉS DE BEEFSTEAK
(Bœuf 1^{re} et 2^e catégories)*



La première constatation que l'on peut tirer de ces données est celle de l'accroissement corrélatif des prix et des quantités. Certes pour les années 1949, 1950, 1951 le mouvement n'est certainement pas suffisamment significatif en lui-même car cette période est une période d'inflation, mais la même tendance se manifeste dans l'évolution des années suivantes après la fin de l'inflation.

L'élasticité (7) de la demande par rapport aux prix est égale à :

$$\lambda = + 0,8$$

Il s'agit d'une élasticité positive, d'une élasticité prix affectée d'un signe aberrant.

Ni l'effet de Giffen ni l'effet de Veblen ne peuvent fournir une explication de cette élasticité positive.

Cette élasticité prix semble être l'illustration d'une véritable indépendance de la demande par rapport au prix. En stricte analyse, le calcul de l'élasticité suppose que l'on a admis au préalable l'existence d'une liaison fonctionnelle Demande-Prix; dans la mesure où la liaison fonctionnelle n'est pas établie, on peut se demander si le calcul de l'élasticité a encore un sens et s'il est possible de tirer d'un tel calcul des conclusions valables.

Pour la période considérée l'accroissement de la demande a été par ailleurs l'un des éléments essentiels de l'accroissement des prix.

Les liaisons déterminantes de la demande semblent être beaucoup plus des liaisons Revenu-Demande que des liaisons Demande-Prix ou Prix-Demande.

La demande et le Revenu

L'élasticité de la demande par rapport au revenu a été calculée par M. Voranger dans une étude du Centre de Recherches et de Documentation sur la consommation intitulée : « Influence du pouvoir d'achat sur la consommation de divers biens ».

Les élasticités sont calculées non par rapport au revenu proprement dit mais par rapport à la dépense totale.

L'élasticité de la demande de viande se situe entre 0,6 et 0,7. Les élasticités par type de viande sont les suivantes :

Bœuf	$\lambda = 0,7$
Veau	$\lambda = 0,7$
Mouton	$\lambda = 0,9$
Porc	$\lambda = 0,5$

Les élasticités par groupe socio-professionnel viennent confirmer ces calculs (8).

(7) Sur les modalités de calcul de l'élasticité, cf. R. BADOUIN : « L'élasticité de la demande de biens de consommation », Lib. A. Colin.

La formule appliquée ici est la formule de BOULDING in *Economic Analysis* :

$$\lambda = \frac{\frac{dq}{q} + \frac{dp}{p}}{\frac{dq}{q} + \frac{dp}{p}}$$

(8) E. CHAMLEY : « La dépense des biens d'alimentation dans les grandes villes de France par catégorie socio-professionnelle », *Economie appliquée*, n° 4, octobre-décembre 1954.

Viande fraîche

Industriels et commerçants	$\lambda = 0,6$
Cadres supérieurs et moyens, employés	$\lambda = 0,7$
Ouvriers	$\lambda = 0,6$
Sans activité	$\lambda = 1,$
Toutes professions	$\lambda = 0,7$

L'élasticité par rapport au revenu (épargne comprise) est :

$$\mu = 0,87$$

La demande de viande semble au total bénéficier d'une forte élasticité par rapport au revenu. C'est dans cette forte élasticité qu'il faut rechercher l'origine de la forme prise par l'élasticité prix.

Phénomènes de substitution

Deux types de substitution sont possibles :

- d'une part, la substitution viandes — autres produits alimentaires,
- d'autre part, la substitution entre les différentes catégories de viandes.

Des enquêtes effectuées dans les milieux urbains des Etats-Unis indiquent des substitutions assez fortes à l'intérieur des régimes alimentaires. Ainsi lorsque la consommation de viande de boucherie augmente, la consommation de pain ou de produits laitiers a tendance à diminuer fortement; la substitution est moins marquée pour les fruits et légumes, les produits céréaliers, le sucre et les corps gras.

En ce qui concerne la consommation de la viande à Paris, on aboutit au contraire à des conclusions très différentes (9). On constate qu'il n'y a aucune corrélation inverse entre la consommation de viande de boucherie et la consommation de certains autres produits alimentaires et qu'au fur et à mesure que la consommation de viande s'accroît, celle des autres produits alimentaires s'accroît aussi.

Les coefficients de corrélation entre la consommation de viande et celle des autres denrées sont tous positifs :

Corps gras	+ 0,987	Pommes de terre.	+ 0,871
Légumes frais ..	+ 0,896	Fruits	+ 0,803
Produits laitiers.	+ 0,892	Légumes secs ...	+ 0,491
Œufs	+ 0,880	Volailles, poisson.	+ 0,635

(9) Source : M. LENGELLE : *La consommation de la viande à Paris*, C.R.E.D.O.C., octobre 1954.

La corrélation est très forte pour les produits avec lesquels aucune substitution n'est en principe possible (corps gras, légumes), elle est forte pour les œufs et les produits laitiers; la corrélation est faible pour les produits que l'on peut considérer comme ayant une forte valeur de substitution vis-à-vis de la viande par exemple la volaille et les poissons.

Un second type de substitution intervient entre les différentes catégories de morceaux.

Entre 1949 et 1953 la répartition de la consommation entre les différents morceaux a évolué de la manière suivante (viande de bœuf) :

	1949	1953
Morceaux de 1 ^{re} et 2 ^e catégories	65 %	70 %
Morceaux à braiser et pot-au-feu	35 %	30 %

Il y a substitution des catégories de morceaux chers aux dépenses des catégories de morceaux bon marché.

Au total en ce qui concerne la période considérée, caractérisée par un accroissement continu de la demande, c'est le revenu monétaire des consommateurs qui constitue la variable motrice fondamentale, c'est lui qui commande et détermine les mouvements et les liaisons de la demande.

II. — L'OFFRE ET LA STRUCTURE DU MARCHÉ DE DÉTAIL

La structure du marché de détail se caractérise par un fractionnement en une série de petits ensembles homogènes.

La boucherie de détail est installée dans un quartier donné où elle doit satisfaire une demande assez étroitement spécifiée qualitativement. Dans un quartier urbain hétérogène quant aux catégories de consommateurs qui le composent, la demande est généralement satisfaite par deux ou plusieurs détaillants, chacun d'eux répondant à une demande qualitativement différente.

Le cloisonnement du marché est lié à un comportement typique des consommateurs, caractéristique d'une absence de fluidité de la demande.

En ce qui concerne les modes d'ajustement de l'offre et de la demande, on constate que l'offre s'ajuste très aisément à la demande; ceci tient au caractère nécessairement quasi-instantané des ajustements offre-demande; les désajustements sont donc rares et courts,

dans la mesure du moins où nous ne prenons en considération que le seul comportement économique de l'offreur sur le marché de détail.

Les agents qui interviennent sur le marché de la viande au détail sont en nombre assez considérable. Les commerces de boucherie ou plutôt le nombre des fonctions commerciales impliquées dans le commerce de la viande au détail s'élèvent à 78 400 unités (10) soit un détaillant pour 537 habitants environ.

On se trouve donc en première approximation en face d'un marché caractérisé par une demande atomique visqueuse et par une offre atomique.

Dans l'optique du comportement de l'offreur individuel il est à priori possible de considérer son offre comme une fonction croissante du prix. La logique de la maximisation du profit doit conduire les détaillants, dans le cas d'une hausse des prix, à offrir plus de viande. En fait, cependant, les caractères spécifiques de l'offre de viande au détail font que la tendance à offrir une plus grande quantité trouve sa limite dans l'adaptation nécessaire des quantités offertes aux quantités demandées au jour le jour.

D'autre part, les possibilités d'action de l'offreur sur les quantités demandées sont très faibles; les détaillants ont certes la possibilité d'agir par la transformation du produit vendu, par exemple sur la demande des morceaux de qualité inférieure par la confection de plats cuisinés; en fait, cette action a un caractère très limité. L'action de la publicité est pratiquement impossible du fait de la viscosité irréductible de la demande.

Ainsi l'action par les quantités ne semble pas constituer pour le détaillant un mode d'action valable pour atteindre la maximisation de son gain.

L'action par les prix est-elle alors plus facile et constitue-t-elle un moyen plus efficace d'atteindre le but poursuivi ?

On peut concevoir, pour le commerçant individuel, une action par les prix dans le sens de la baisse ayant pour objet un déplacement de la demande, mais la viscosité de la demande empêchera les résultats attendus de se produire.

Sur le plan global, l'action sur les prix dans le sens de la hausse est favorisée par quatre éléments :

- a) *la non homogénéité du produit* qui favorise la diversification des prix par type de viande et par catégorie de morceaux;

(10) *Le commerce intérieur en 1953*. Notes et études documentaires. Documentation française.

- b) l'indépendance relative prix-demande;
- c) l'absence de fluidité de la demande;
- d) l'absence de substitution viande-autres produits alimentaires.

Constatant l'indépendance relative prix-demande, les détaillants sont continuellement incités à pousser les prix à la hausse.

Cette indépendance pourrait amener à penser que leur marge d'action est assez grande en ce domaine.

En réalité, il y a sur le plan global une limite à la hausse des prix tolérable par les consommateurs (11).

Cette limite est constituée par une structure donnée du rapport :

Dépense de viande

Dépense alimentaire totale

que les consommateurs ont tendance à considérer comme intangible (12).

Quand le revenu disponible des consommateurs s'accroît, le dénominateur du rapport a tendance à s'accroître lui aussi; le rapport

Dépense de viande

$\frac{\text{Dépense de viande}}{\text{Dépense alimentaire totale}}$ devient plus petit.

Les consommateurs tolèrent le rétablissement du rapport antérieur, qui peut être dû à un accroissement du numérateur engendré par une hausse des prix de détail.

Il y a une valeur « normale » du rapport dont les consommateurs ne tolèrent pas le dépassement.

Cette valeur a tendance à s'accroître soit du fait que le numérateur s'accroît plus vite que le dénominateur, soit du fait que le numérateur s'accroît alors que le dénominateur reste fixe. La valeur « normale » du rapport constitue pour les consommateurs un seuil d'action. Dans le cas où la hausse des prix de détail détermine le dépassement de ce seuil, les consommateurs ont recours aux actions de puissance pour rétablir l'état de chose antérieur.

La forme de la lutte des consommateurs est très particulière.

Les consommateurs ne constituent pas un groupe structuré et agissant en tant que tel, leur action prend immédiatement la forme d'un appel aux Pouvoirs Publics.

(11) Pour une analyse plus différenciée, correspondant au comportement typique des différents groupes sociaux, et l'insertion dans l'analyse générale, cf : — Pr. J. MARCHAL : « Instabilité du pouvoir d'achat et répartition des revenus », *Semaines Sociales de France*, 1952.

— Pr. J. MARCHAL : « Théorie moderne des salaires et théorie générale de la répartition », *Revue économique*, juillet 1955.

— Pr. J. MARCHAL et J. LECAILLON : « La répartition du revenu national », M. Th. Génin, édit.

(12) Intangible au moins dans la courte et dans la moyenne périodes.

Cet appel aux Pouvoirs Publics constitue le mode d'action privilégié des consommateurs du fait que les consommateurs ne disposent pas en face du groupe des détaillants d'une force suffisante qui leur permettrait de se défendre avec efficacité. La puissance publique met alors son pouvoir de contrainte au service des consommateurs. Ce mécanisme se renouvelle épisodiquement sur le marché de la viande. L'action des Pouvoirs Publics est menée suivant des modalités diverses. Ainsi, en septembre 1953, a été institué le « barème mobile » ; son objet est de limiter la hausse des prix de détail en fixant le prix de vente du boucher au niveau du prix des achats effectués par lui la semaine précédente, plus une marge brute déterminée.

Dans leur action de pression mise au service des consommateurs, les Pouvoirs Publics déterminent alors une résistance du groupe organisé de la boucherie au détail. La baisse des prix sous la pression des Pouvoirs Publics rencontre une limite qui constitue le seuil d'action du groupe des détaillants. C'est autour de la défense de ce seuil que les détaillants organisent leur lutte contre les Pouvoirs Publics. Ce seuil est constitué par la somme des prix de gros plus le coût de distribution exposé par les détaillants.

Au total, les prix de détail varient entre deux limites : une limite supérieure qui est la valeur stratégique des consommateurs, la limite de leurs concessions, et une limite inférieure qui est la valeur stratégique du groupe des détaillants.

Le prix ne peut donc plus être exclusivement considéré comme la résultante de l'ajustement offre-demande.

De cette constatation découle l'idée que les types de liaisons de la théorie traditionnelle ne semblent plus suffisants pour mener à bien les analyses d'un marché comme celui de la viande.

Sous-Section 2

La production et le marché de production

§ 1. — LES DONNEES DE LA PRODUCTION

La production de viande a évolué de la manière suivante de 1949 à 1957 (en milliers de tonnes nettes) (13).

(13) Source :

— C.R.E.D.O.C., *La dépense de viande en France de 1949 à 1954*.

— *Annuaire statistique de la France*.

— *Etudes et Conjoncture*, janvier-février 1956.

— *Comptes rendus de l'académie d'agriculture de France*.

	1949	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957
Bœuf.....	675	710	730	760	840	1 000	1 020	955	960
Veau.....	290	300	260	270	320	360	370	360	347
Mouton.....	70	100	100	105	110	110	115	110	118
Porc.....	770	790	745	850	920	900	950	1 075	1 095
Cheval.....	60	65	80	80	80	90	90	85	85
TOTAL.....	1 865	1 965	1 915	2 065	2 370	2 460	2 545	2 585	2 605

L'indice de la production de bœuf et de veau d'une part et l'indice de la production de porc ont varié comme suit (indice base 100 en 1949) :

	1949	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957
Indice de la production de bœuf et de veau.....	100	104,6	103,7	106,7	120,2	140,9	146,1	136	144
Indice de la production de porc	100	102,7	96,7	110,4	119,5	117	119,5	140	142

La production totale de viande a connu depuis 1948 un accroissement de plus de 40 %. Pour le bœuf, l'augmentation a été de 11 % entre 1952 et 1953 et de 19 % entre 1953 et 1954. Pour le porc, l'évolution est moins régulière mais, malgré les deux chutes de 1951 et de 1954, l'accroissement de la production demeure malgré tout sensible.

§ II. — LES MODALITES DE LA PRODUCTION

Le temps nécessaire à la production de la viande, le cycle de production, est très différent du cycle de la production végétale. Pour le bœuf et le veau, c'est un cycle long dépassant souvent largement l'espace d'une campagne agricole. La production du porc n'exige par contre qu'un laps de temps assez court (sept à huit mois).

L'objet de la production n'est pas un produit homogène.

D'une part, les types de viande sont très différents quant à leurs modalités et aux conditions de production; d'autre part, au point de vue qualitatif, les différences sont aussi très accusées. Ainsi la production comprend, d'une part les animaux qui ont été engraisés dans le but précis de la production de viande, d'autre part des animaux arrivés au terme de leur usage spécifique comme les vaches laitières réformées ou les bœufs de trait devenus inutilisables.

Les unités de production sont de nature très hétérogènes (14).

On a tout d'abord le petit paysan qui vend à intervalles variables une vieille vache afin d'en acheter une plus jeune avec le produit de la vente (15).

Il y a par ailleurs le producteur du type herbager charolais ou éleveur limousin pour qui la production de viande représente l'activité dominante.

Pour le marché du porc, on trouve de même le petit paysan qui vend chaque année quelques porcs gras nourris des produits de sa ferme; à l'opposé se trouve la porcherie industrielle qui élève chaque année plusieurs centaines de porcs à l'aide de produits achetés à l'extérieur.

L'hétérogénéité des conditions de production s'accompagne d'une hétérogénéité de comportement économique.

Si on définit le groupe comme un ensemble d'agents agissant conjointement et soumis à un centre de décision unique, l'hétérogénéité que l'on vient de mentionner amène à penser qu'il n'existe pas de véritable groupe des producteurs. En fait certains événements extérieurs qui donnent naissance à une action conjointe des producteurs et à une action à finalité unique font que, dans certaines circonstances données, le groupe « existe » malgré l'absence de structure organique et de centre de décision unique.

Dans la suite de l'exposé, il sera souvent question du « groupe des producteurs ». En maintes circonstances, il s'agira du groupe réel et agissant, mais souvent on entendra par groupe des producteurs beaucoup plus une catégorie analytique qu'une réalité sociologique.

Un autre aspect typique de la production est son caractère aléatoire. Certes la production animale est beaucoup moins aléatoire que la production végétale qui se trouve plus directement dépendante des conditions atmosphériques, mais l'aléa n'en subsiste pas moins. Pour la production animale l'aléa se manifeste sous la forme d'épizooties parmi lesquels il faut citer en bonne place la fièvre aphteuse. Le caractère relativement aléatoire de la production fait que les producteurs ne disposent pas d'une maîtrise complète du volume des quantités offertes.

En ce qui concerne la localisation géographique de la production (16) elle se trouve assez également répartie dans l'ensemble du

(14) Henri Rouy : *La viande*, Presses universitaires de France, 1949.

(15) 56 % de la production de viande de bœuf proviennent de vaches laitières tuées à l'âge de 8-10 ans.

(16) Cf. Jean FAUCHON, *Economie de l'agriculture française*, p. 105. Librairie de Médecis, 1954.

pays. Seule la région du Sud-Est, à l'exception des Bouches-du-Rhône, a une production inférieure à 6 000 tonnes par département. Six départements produisent plus de 24 000 tonnes : Nord, Pas-de-Calais, Finistère, Côtes-du-Nord, Ile-et-Vilaine, Allier. L'ensemble des autres régions a une production de 12 000 à 23 000 tonnes par département. La plus grande partie de la production française est le fait des départements où dominent les petites et les moyennes exploitations pratiquant la polyculture.

§ III. — LE MARCHÉ ET LES AJUSTEMENTS DE L'OFFRE

La demande sur le marché de production est pour la plus grande part le fait des marchands de bestiaux. Le marchand de bestiaux a une aire ou une zone de ramassage déterminée; c'est à l'intérieur de cette zone qu'il collecte les animaux dont il a besoin. Le marchand effectue sa tournée dans les fermes ou bien son activité se déroule sur les foires locales. En réalité, la majorité des transactions sont réalisées lors des tournées dans les fermes. Chaque marchand de bestiaux est pratiquement seul dans sa zone de ramassage; c'est seulement sur les foires que les acheteurs sont théoriquement en position de concurrence les uns vis-à-vis des autres. Cependant, même sur les foires, la concurrence fait place le plus souvent à une entente tacite entre les acheteurs ayant pour objet de pousser les prix à la baisse. L'acheteur bénéficie vis-à-vis du producteur de deux avantages essentiels : la puissance financière relative et la connaissance. Connaissance du produit dans son hétérogénéité et des différentes possibilités d'écoulement suivant la qualité du produit, connaissance des conditions existantes sur tous les autres marchés à la production (17), connaissance enfin par les liaisons qu'il entretient avec les stades successifs de la distribution.

Cet ensemble d'éléments est déjà suffisant pour conférer aux marchands de bestiaux la maîtrise du prix à la production.

Le prix, par ailleurs, n'est qu'un déterminant assez faible de la demande des marchands de bestiaux. En fait, la demande des marchands de bestiaux semble être commandée plus directement par les profits escomptés par eux. Les données sont trop insuffisantes ou incertaines pour la France pour qu'il soit possible d'effectuer un calcul rigoureux de l'élasticité de la demande des marchands de

(17) L'écart moyen de la série des prix à la production pour chaque département est de 11 pour l'année 1952.

bestiaux par rapport à leurs profits. A titre indicatif on peut signaler le calcul effectué par Tolley aux U.S.A. (18).

Le calcul porte sur la demande de porc en provenance des grandes entreprises de salaisonnerie; l'élasticité de la demande de ces établissements par rapport à la marge bénéficiaire réalisée par eux est voisine de + 2. Il découle de ce calcul qu'à une réduction de 5 % de la marge bénéficiaire des salaisonniers, correspond une réduction de 10 % de la demande qui s'adresse aux producteurs de porcs.

En ce qui concerne les marchands de bestiaux, on peut penser que le profit réalisé ou escompté constitue pour eux aussi la variable déterminante de leur demande aux producteurs. Il est nécessaire de noter que ce profit est lui-même fonction, d'une part des prix à la production et, d'autre part, des prix tels qu'ils s'établissent sur le marché de gros qui met en présence les marchands de bestiaux et les bouchers en gros.

En ce qui concerne l'offre des producteurs, elle est évidemment fonction des prix et, tout d'abord, du prix à la production. Elle est aussi liée aux prix des autres produits agricoles qui, pour la plupart des entreprises, constituent des possibilités alternatives de production. Enfin l'offre est liée à un certain type de comportement des producteurs en face des mouvements de prix, et au choix effectués par eux entre, d'une part des productions qui se caractérisent par de très amples fluctuations de prix et qui peuvent offrir des perspectives de gains très élevés et, d'autre part, les productions dont les prix sont institutionnellement déterminés avec les avantages de stabilité offerts par ces garanties de prix. L'offre de viande est fonction non seulement des prix de la viande mais des rapports entre le prix de la viande et les autres prix agricoles.

L'analyse consistant à faire de l'offre une fonction croissante du prix semble difficilement applicable au marché de la viande; en effet, le nombre des cas aberrants, les difficultés ou l'inexistence de certains ajustements nécessaires dus à des empêchements physiques ou à des frottements font qu'il est pratiquement impossible de considérer cette liaison fonctionnelle comme la norme.

Devant une variation de prix le comportement des producteurs peut prendre plusieurs modalités.

En face d'une baisse de prix ou dans l'attente d'une hausse plus accentuée dans l'avenir, le producteur peut en quelque sorte stocker

(18) TOLLEY : « Short run Demand and Supply in the Hog Market », *Journal of Farm Economics*, novembre 1950.

ses animaux. L'effet attendu étant que la diminution de l'offre engendrera un accroissement du prix.

Deux éléments limitent cette possibilité d'action des producteurs de viande :

D'une part, la valeur intrinsèque du produit baisse au fur et à mesure que les animaux se font plus vieux.

D'autre part, les besoins de liquidité des agriculteurs viennent limiter leurs possibilités d'action.

Le producteur peut aussi, en face d'une variation de prix, transformer le produit. Une augmentation du prix du lait entraînera un accroissement du cheptel producteur de lait au détriment de l'offre d'animaux pour la boucherie (19). Ce type de transformation n'est pas sans comporter de limites, mais il se trouve facilité par le fait que le débouché viande n'est pas le seul débouché de l'élevage.

D'autres types de substitutions sont possibles en face d'une variation des prix. En présence d'une baisse des prix de la viande à la production le producteur peut par exemple transférer des forces productives de la production animale à la production végétale ou procéder de la manière inverse dans le cas d'une hausse des prix de la viande.

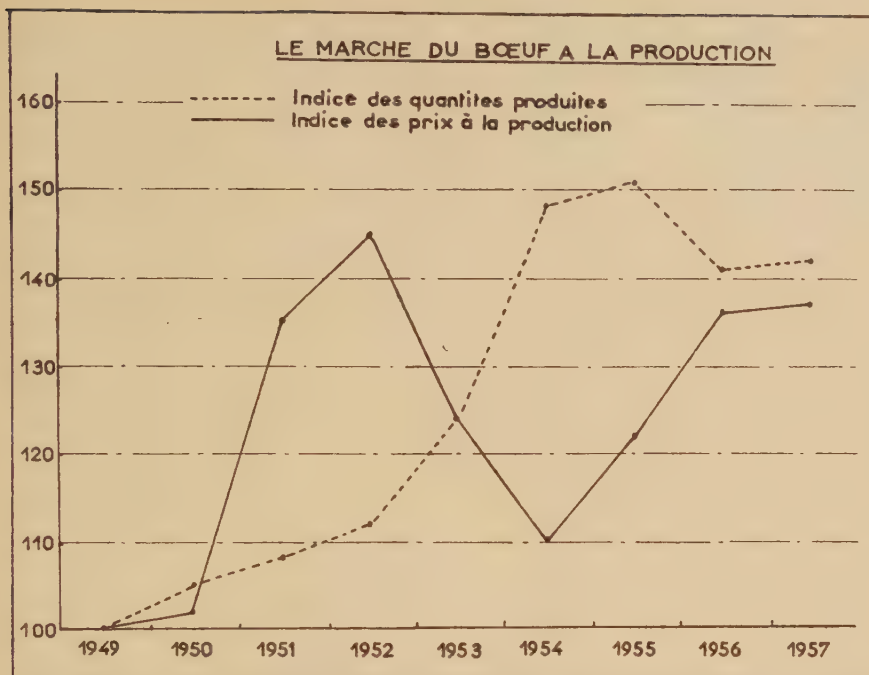
Ces ajustements dépendent de la durée des délais d'adaptation qui sont eux-mêmes fonction de la longueur du cycle de production. Ces délais d'adaptation sont de 12 à 15 mois pour la viande de porc et de 3 à 4 ans pour la viande de bœuf (20). A ces difficultés d'ajustement dues à des éléments techniques, s'ajoutent des difficultés qui tiennent au comportement des producteurs. La réaction des producteurs est fonction du prix présent et non pas du prix prévu pour la fin du cycle productif.

Au total, on constate que sur le marché de production le prix s'adapte instantanément à la variable qui le détermine, alors que l'adaptation de l'offre au prix est nécessairement une adaptation longue.

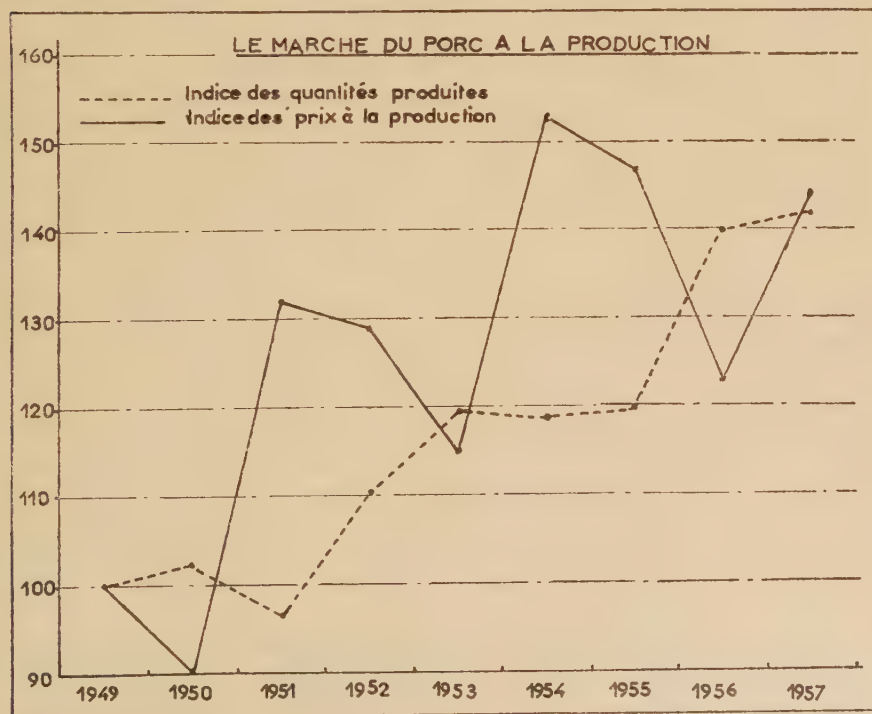
L'allure des graphiques représentant les mouvements des prix à la production et les mouvements des quantités correspondantes sur le marché du bœuf d'une part, et sur le marché du porc de l'autre, est caractéristique.

(19) Cf. *Etudes et Conjoncture*, série française, mars 1948.

(20) Pr. P. FROMONT : Cours doctorat, Paris, 1943-1944.



La réponse de l'offre de bœuf au prix élevé de 1951 se manifeste en 1953 par un accroissement massif. La réaction instantanée du prix se marque dans l'effondrement de la fin de 1953 et de 1954.



Sur le marché du porc, la réponse de l'offre se manifeste après un délai approximatif d'un an.

L'évolution des prix et des quantités sur le marché du porc présente un aspect cyclique très marqué. Il semble en être de même sur le marché du bœuf; le cycle ayant une durée plus longue que pour le porc, le graphique du marché du bœuf est moins parlant que celui du porc, du fait que notre période d'analyse n'est pas assez longue.

Nous n'avons pas jusqu'ici évoqué le rôle du coût dans les ajustements du marché à la production. Les difficultés de calcul du coût de production de la viande sont celles auxquelles se heurte toute tentative de calcul des coûts dans l'agriculture (21); ces difficultés sont surtout des difficultés de calcul *ex-ante* qui tiennent à l'importance des éléments aléatoires qui commandent la production agricole. Il est par contre possible d'effectuer *a posteriori* un calcul comptable du prix de revient, bien que ce calcul ne soit lui-même pas très facile à mener à bien.

En ce qui concerne le rôle du coût de production dans la théorie traditionnelle applicable essentiellement au monde industriel, le coût joue un rôle déterminant dans la quantité offerte à travers ses liaisons avec le prix.

Il ne semble pas en aller ainsi en ce qui concerne l'agriculture.

Ainsi sur le marché de la viande, le rôle du coût est négligeable ou pratiquement inexistant en ce qui concerne l'ajustement de l'offre en courte période. Le comportement des producteurs, le caractère relativement aléatoire de l'offre, la longueur du délai de réaction de l'offre imputable à des éléments techniques, enfin la rigidité des structures de production expliquent l'inexistence du rôle du coût.

En fait, le coût joue malgré tout un rôle indirect dans la prise de conscience collective par le groupe des producteurs des disparités qui lui sont défavorables (22).

Le coût nous semble être plus un facteur de cette prise de conscience qu'un élément mécanique lié au prix et déterminant par là même le volume de l'offre et le nombre des unités de production.

En conclusion, au point de vue structurel, le marché à la production est caractérisé par une offre atomique constituée d'une multitude de petits offreurs géographiquement dispersés; offre qui présente d'autre part une absence totale de fluidité.

(21) Pr. Jean MARCHAL : *Le mécanisme des prix*, p. 131.

(22) Cf. III^e partie, chapitre II, section III, sous-section I, § 1 : *Repérage des disparités et évaluation par le groupe des agriculteurs de sa situation défavorable*, p. 348 et suivantes.

La demande est constituée par un nombre beaucoup plus réduit de marchands de bestiaux. Dans sa zone de collecte, chaque marchand de bestiaux se trouve pratiquement seul en face d'un nombre assez important de petits producteurs.

La demande a une forme monolithique et bénéficie d'une certaine fluidité.

Ainsi les petites unités qui composent le marché de production sont des marchés qui ont l'allure de monopsones à offre visqueuse.

Sous-Section 3

La distribution

§ 1. — DESCRIPTION DU SYSTEME DE DISTRIBUTION

La multiplicité des circuits, des différents stades, et la diversité des agents impliqués dans la distribution du produit viande rendent malaisée la description exacte du système de distribution. On se trouve donc forcé dans un souci de simplification de faire un choix et de prendre comme objet d'analyse le ou les circuits les plus typiques.

Les circuits d'approvisionnement de Paris seront pris comme exemple.

On peut distinguer deux sortes de circuits : le circuit du bétail sur pied et le circuit des viandes mortes.

Le circuit des viandes mortes peut être décrit de la manière suivante (23) : au stade de la production un certain nombre de bouchers abattent les animaux achetés par eux soit à la ferme, soit dans les foires locales. La viande ainsi abattue est expédiée sur un des marchés de gros parisiens. Sur ces marchés interviennent des intermédiaires qui sont des grossistes travaillant à la commission : mandataires au Halles centrales, commissionnaires dans le « pourtour » des halles, et « facteurs à la criée » opérant sur « les marchés de réassortiment » de la Villette et de Vaugirard.

Au total ce circuit comprend entre la production et la consommation trois stades de distribution successifs : le stade du boucher abattant expéditeur, le stade de gros, enfin le stade de détail.

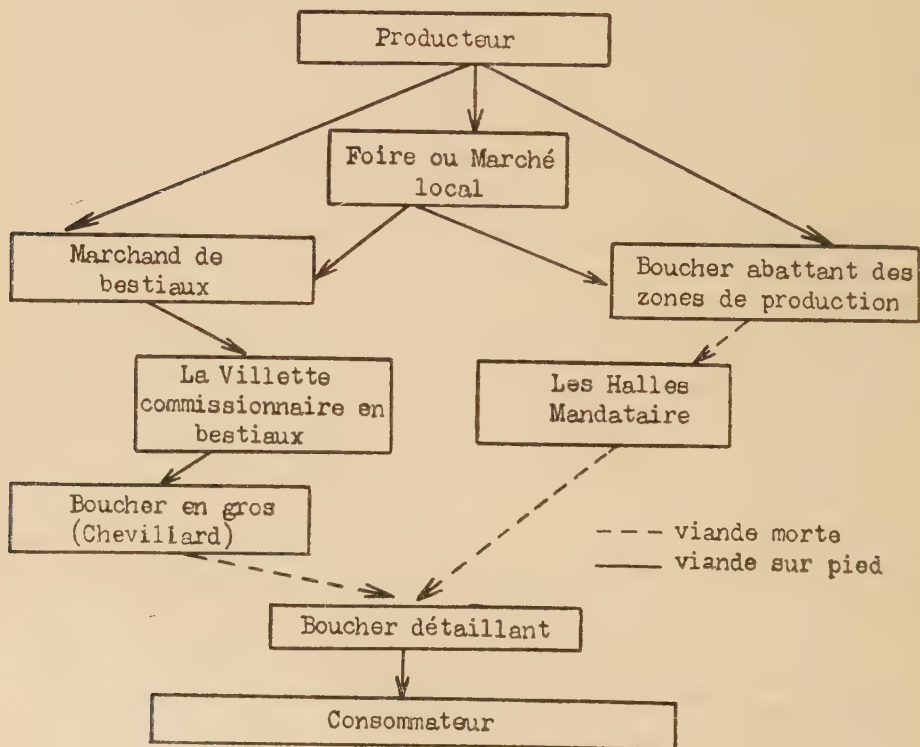
(23) Henri Roux : *La viande*, Presses universitaires de France, 1949. I.N.S.E.E. : *Le marché de la viande*, P.U.F.

Le circuit le plus important pour le gros bétail surtout est un circuit de la viande sur pied.

Les marchands de bestiaux procèdent à la collecte des animaux à la ferme ou achètent sur pied dans les foires. Les animaux ainsi « ramassés » sont expédiés au marché de la Villette (24) où ils sont en général reçus par un commissionnaire dont le travail consiste à vendre pour le compte de l'expéditeur. Le commissionnaire entre en contact avec les acheteurs bouchers en gros ou chevillards. Les chevillards procèdent à l'abattage des animaux et vendent d'une part la viande aux bouchers détaillants et, d'autre part les sous-produits (abats, suif, cuirs) aux autres utilisateurs.

De la production à la consommation, les stades ou les agents intermédiaires sont donc au nombre de quatre : marchands de bestiaux, commissionnaires de la Villette, bouchers en gros (chevillard) et boucher détaillant.

Ces deux circuits types peuvent être schématiquement représentés de la manière suivante :



(24) P. FROMONT : Cours d'économie rurale.

Ce schéma est une simplification des circuits réels. Il est surtout représentatif des circuits du gros bétail. Le circuit du porc par exemple est légèrement différent. Le circuit va souvent par exemple de la porcherie industrielle au marchand de gros (gargot à Paris), d'autre part pour le porc, essentiellement, un autre intermédiaire a une très grande importance, c'est l'entreprise de salaisonnerie ou de charcuterie.

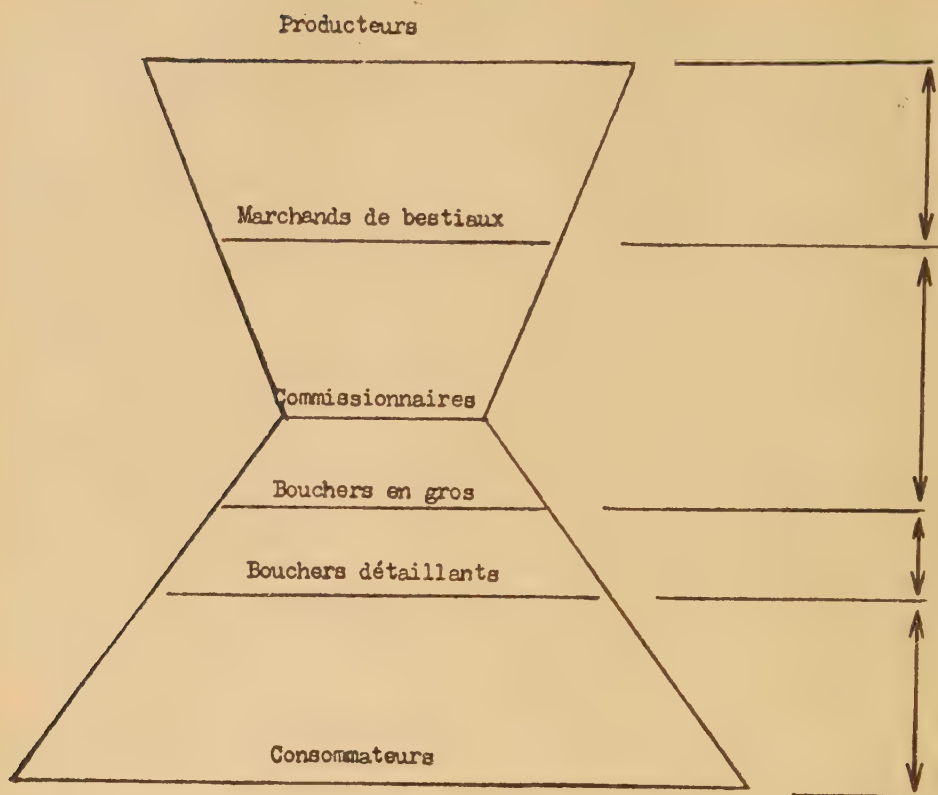
Enfin même en ce qui concerne le gros bétail, la viande consommable n'est pas le seul produit qui en soit issu; il y a aussi les abats, le cuir, le suif. Ces produits sont vendus par le boucher abattant (boucher abattant des zones de production pour le circuit mort, chevillard pour le circuit sur pied) aux divers utilisateurs.

Le boucher abattant des zones de production approvisionne d'autre part la plupart du temps une boucherie de détail dont il est le propriétaire (boucherie rurale). Il n'y a donc pas ici de grossiste intermédiaire entre le boucher abattant des régions de production et le consommateur.

Si l'on s'attache au nombre des agents intervenant à chaque stade, les données disponibles sont insuffisantes ou difficilement utilisables. Ainsi pour les producteurs, l'évaluation de leur nombre est pratiquement impossible. On peut affirmer que leur nombre est élevé. Le nombre des marchands de bestiaux est lui aussi inconnu. En ce qui concerne le commerce de gros, on dispose de quelques données : le nombre des fonctions de gros et de demi-gros s'élève en 1953 à 5 300 (25). Le nombre des fonctions de détail s'élève à 78 400.

Quelles que soient les incertitudes quant à l'évaluation exacte du nombre des agents à chaque stade, l'ensemble du système de distribution peut être représenté par un schéma en forme de coquetier : grand nombre de producteurs et de consommateurs, nombre restreint d'intermédiaires, nombre de détaillants plus élevé que le nombre des grossistes, etc.

(25) *Le commerce intérieur français en 1953*. Notes et études documentaires. Documentation française.



§ 2. — LES LIAISONS ENTRE LES DIFFERENTS STADES DE LA DISTRIBUTION

La longueur du circuit de distribution, le nombre élevé des agents ou groupes d'agents qui interviennent sur le marché, l'existence de plusieurs stades de distribution donnent naissance à une série de marchés successifs où les diverses variables de chaque marché ont leur valeur, leur évolution propre et sont liées les unes aux autres par des relations spécifiques à chaque marché.

Chaque variable de l'un quelconque de ces marchés est liée aux variables correspondantes des différents marchés à chaque stade de la distribution; par ce fait elle influe nécessairement sur les types de liaisons des autres marchés.

La liaison déterminante entre les marchés successifs est la liaison des prix. Le circuit type sur lequel nous raisonnons se compose de 4 stades de distribution; à chacun de ces stades correspond un prix : prix à la production, prix payé à la Villette par le détaillant au chevillard et prix payé par le consommateur au détaillant. Chacun

de ces prix est la résultante des liaisons entre les composantes du marché qu'il concerne, mais il se trouve en même temps lié aux prix sur chacun des autres marchés. Les prix à chaque stade de la distribution sont fonction des prix en amont et en aval de chacun des stades.

On peut analytiquement déceler deux sens dans le jeu de l'effet de transmission : soit le sens production consommation, soit le sens consommation production. Les éléments inducteurs de cet effet de transmission sont soit la quantité offerte par les producteurs dans le sens production consommation, soit la quantité demandée par les consommateurs dans le sens consommation-production.

Chaque prix est fonction du jeu d'un effet de transmission du prix d'un stade à l'autre. La transmission peut se trouver atténuée, amplifiée ou même complètement arrêtée.

L'analyse des ajustements, des décalages ou des disparités qui s'instaurent durablement ou non entre les prix aux différents stades permettent de prendre une vue approximative du jeu de l'effet de transmission, ainsi que des amplifications ou des blocages susceptibles de contrarier la transmission d'un stade à l'autre.

L'évolution des différents prix sur le marché du bœuf a été la suivante entre 1949 et 1955 :

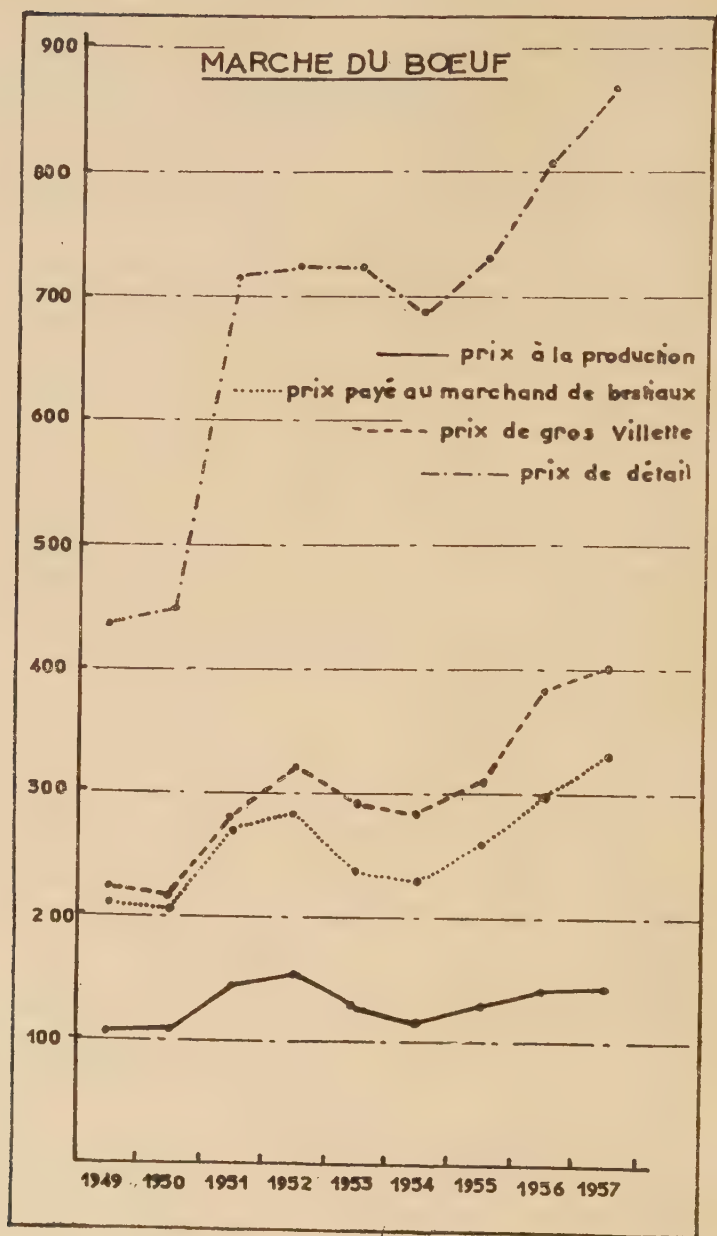
PRIX DU BŒUF (26)
(en francs courants, moyenne annuelle)

	1949	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957
Prix à la production (kilo vif).	104	106	141	151	129	115	128	142	143
Indice (base 100 en 1949)....	100	102	135	145	124	110	122	136	137
Prix de gros (prix payé au commissionnaire à la Villette) (kilo net).....	210	204	270	283	236	229	257	298	330
Indice (base 100 en 1949)....	100	97	128	135	113	109	122	141	157
Prix de gros (prix payé par le détaillant au boucher en gros) (kilo net)	222	210	279	322	290	285	308	385	401
Indice (base 100 en 1949) ..	100	96	131	138	113	114	136	173	180
Prix de détail.....	436	448	715	723	723	685	730	807	868
Indice (base 100 en 1949) ..	100	102	134	136	145	150	167	185	198

(26) Source :

— C.R.E.D.O.C., mai 1955 : *La dépense de viande en France de 1949 à 1954*.

— Pierre FROMONT : *Revue d'économie politique*, « La production agricole » in *La France économique* 1952, 1953, 1954, 1955. Revue du ministère de l'Agriculture.



Une analyse sommaire du tableau permet tout d'abord de se faire une idée des tendances générales des prix depuis 1949. Les 3 diagrammes représentant successivement le prix à la production, le prix payé au marchand de bestiaux, le prix de gros payé par le détaillant, « s'emboîtent » en quelque sorte les uns dans les autres et semblent évoluer d'une manière approximativement parallèle, aussi

bien à la hausse qu'à la baisse (27). Les prix de détail ont une évolution d'une forme très différente et se trouvent orientés à la hausse depuis 1949, quelles que soient les fluctuations de prix aux autres stades. La transmission semble ne pas se faire entre les stades antérieurs et le stade de détail. Le mouvement de baisse des prix qui affecte tous les stades de la distribution depuis 1952 et l'effondrement des prix à la production survenu à la fin de 1953 n'ont pas entraîné une baisse des prix au détail, et la hausse s'est poursuivie en 1954 malgré une baisse sensible à la production. La transmission des prix subit donc un véritable blocage entre le stade de gros et le stade de détail, donnant au prix de détail une véritable indépendance par rapport aux prix des autres stades.

Ce blocage fait que la transmission ne joue pas non plus en principe dans le sens consommation-production. Cependant si on considère l'évolution des prix de détail et l'évolution des prix de gros payés par le détaillant, il semble y avoir transmission à certaines époques. Ainsi entre 1953 et 1954, la transmission à la hausse a joué dans le sens prix de détail — prix de gros. Mais un blocage de la transmission prend place entre le marché de gros où se trouvent face à face détaillants et bouchers en gros et le marché qui met en présence les chevillards et les marchands de bestiaux.

L'évolution des décalages et des disparités de prix à chaque stade du circuit de distribution peut être appréhendée grâce au calcul de certains rapports typiques :

On peut tout d'abord prendre en considération le rapport $\frac{\text{prix de détail}}{\text{prix de gros}}$ (28) ; de même le rapport $\frac{\text{prix de détail}}{\text{prix à la production}}$ permet de mesurer les disparités entre les prix aux deux stades extrêmes du circuit : stade de la production et stade de la consommation.

Il en est de même du rapport $\frac{P_d - P_p}{P_p}$ où le numérateur $P_d - P_p$ représente l'écart entre prix à la production et prix de détail.

Ces rapports peuvent fournir un instrument d'analyse assez grossier de l'effet de transmission et de son évolution dans le temps :

1° Un rapport qui conserve une valeur constante dans le temps dénote l'existence d'une transmission parfaite pour une structure

(27) Les moyennes annuelles ne permettent pas de se faire une idée des délais de transmission d'un stade à l'autre.

(28) Prix en cheville, c'est-à-dire prix de gros payé par le détaillant.

	1949	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957
Prix de détail	436	448	715	723	723	685	730	807	860
Prix de gros (29).....	222	210	279	322	290	285	308	385	401
Valeur du rapport	1,9	2,1	2,7	2,2	2,5	2,4	2,3	2,0	2,0
Prix payé par le détaillant ...	222	210	279	322	290	285	308	385	401
Prix payé au marchand de bestiaux	210	204	270	283	236	229	257	298	330
Valeur du rapport	1,0	1,0	1,0	1,1	1,2	1,2	1,2	1,2	1,2
PRIX PAYÉ AU MARCHAND DE BESTIAUX.....	210	204	270	283	236	229	257	298	330
Prix à la production	104	106	141	151	129	115	128	142	143
Valeur du rapport	2	1,93	1,91	1,90	1,81	2	2	2	2,3
Prix de détail	436	448	715	723	723	685	730	807	868
Prix à la production	104	106	141	151	129	115	128	142	143
Valeur du rapport	4,1	4,2	5,0	4,8	5,6	5,9	5,7	5,6	6
Pd — Pp	332	342	574	572	594	590	602	665	725
Pp	104	106	141	151	129	115	128	142	143
Valeur du rapport	3,1	3,2	4	3,8	4,5	5	4,7	4,6	5

donnée de l'appareil de distribution, entre chacun des deux stades du circuit impliqués dans le rapport. Parmi les cinq rapports du tableau précédent seul le rapport n° 2 :

prix de gros payé par le détaillant

prix de gros payé par le boucher en gros

est relativement constant ou subit des variations de faible amplitude pour les neuf années considérées.

2° L'effet de transmission ne joue pas quand le numérateur et le dénominateur des rapports de la série varient en sens contraire, plus précisément quand les mouvements des numérateurs et des dénominateurs sur toute la période varient en sens contraire. Cet état de chose permet de définir un blocage de transmission. L'évolution du rapport :

prix de détail

prix à la production

semble mettre en évidence un tel blocage.

(29) Prix payé par le détaillant au boucher en gros.

3° L'effet de transmission peut être un effet de transmission imparfait. La transmission comporte alors des amplifications et des fuites : il s'agit là d'un effet de transmission amorti ou amplifié.

Sur le marché de la viande, l'effet de transmission dans le sens production-consommation est amplifié dans le cas de hausse des prix à la production et amorti ou même totalement bloqué dans le cas d'une baisse des prix à la production.

Les effets de transmission sur le marché du porc

PRIX DU PORC (30)
(en francs courants, moyenne annuelle)

	1949	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957
Prix à la production (kilo vif), 1 ^{re} qualité	140	122	186	181	161	215	206	173	202
Indice base 100 en 1949	100	87	132	129	115	153	147	123	144
Prix de gros (Villette kilo vif extra)	167	151	225	222	179	236	224	196	238
Indice base 100 en 1949	100	90	134	133	107	141	134	117	142
Prix de détail	545	567	777	730	704	736	752	736	765
Indice base 100 en 1949	100	104	142	134	129	135	138	135	140

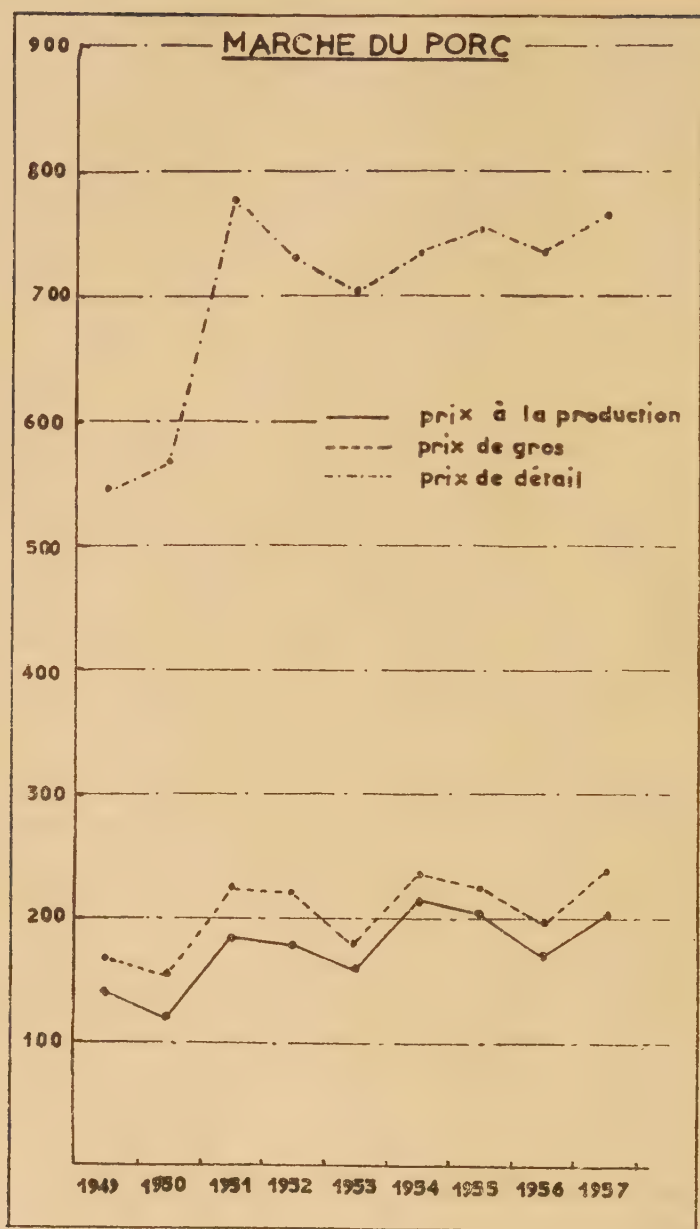
Le marché du porc présente en première analyse plus de régularité dans les évolutions des prix à chaque stade du circuit de distribution. Le prix à la production, le prix de gros et le prix de détail évoluent avec un parallélisme remarquable.

La période 1949-1955 est marquée par trois mouvements de baisse à tous les stades en 1950, 1953 et 1955.

Ces trois moments correspondent, pour la période, aux quantités produites les plus élevées (cf. infra : Le marché du porc à la production). La variable motrice de l'effet de transmission semble être la

(30) Sources :

- Revue du Ministère de l'Agriculture, Le Figaro Agricole.
- C.R.E.D.O.C., *La dépense de viande en France 1949-1954*.
- Comptes rendus de l'académie d'agriculture de France.
- I.N.S.E.E. : Annuaire statistique. P. FROMONT : « La production agricole » in *La France économique, Revue d'Economie politique*, 1952, 1953, 1954, 1955.



quantité offerte par les producteurs et l'effet de transmission semble jouer surtout dans le sens production-consommation.

L'analyse des données mensuelles concernant les prix de gros, les prix de détail et les prix à la production constitue une illustration de cet état de chose : les changements de tendance se manifestent

tout d'abord à la production et au stade de gros, le délai de transmission au stade de détail étant d'un mois environ.

Le caractère et l'importance de l'effet de transmission peuvent être appréciés grâce au calcul et à l'évolution des rapports typiques :

$$\begin{array}{l} \text{Prix de gros} \\ \hline \text{Prix à la production} \\ \hline \text{Prix de détail} \\ \hline \text{Prix à la production} \\ \hline \text{enfin le rapport } \frac{\text{Pd} - \text{Pp}}{\text{Pp}} \end{array} \quad \begin{array}{l} \text{Prix de détail} \\ \hline \text{Prix de gros} \\ \hline \text{qui permet de mesurer l'effet} \\ \text{de transmission total,} \end{array}$$

	1949	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957
Prix de détail	545	567	777	730	704	736	752	736	765
Prix de gros (31)	243	234	343	365	293	370	349	333	360
Valeur du rapport	2,2	2,4	2,3	2	2,4	2	2,1	2,2	2,1
Indice (base 100 en 1949)...	100	109	104	90	109	90	95	100	95
Prix de gros (32)	167	151	226	222	179	236	224	196	238
Prix à la production	140	122	186	181	161	215	206	173	202
Valeur du rapport	1,2	1,2	1,2	1,2	1,1	1	1	1,1	1,1
Indice (base 100 en 1949)...	100	100	100	100	91	83	83	91	91
Prix de détail	545	567	777	730	704	736	752	736	765
Prix à la production	140	122	186	181	161	215	206	173	202
Valeur du rapport	3,9	4,6	4,1	4	4,3	3,4	3,6	4,2	3,7
Indice (base 100 en 1949)...	100	117	105	102	110	87	92	107	94
$\frac{\text{Pd} - \text{Pp}}{\text{Pp}}$	405	445	591	549	543	521	564	563	563
	140	122	186	181	161	215	206	173	202
Valeur du rapport	2,9	3,6	3,1	3	3,3	2,4	2,6	3,2	2,7
Indice (base 100 en 1949)...	100	124	107	103	113	82	90	110	93

L'évolution des différents rapports dénote l'existence d'un effet de transmission imparfait. Cependant les amplifications et les fuites sont de faible ampleur. Pour pouvoir mesurer l'importance des ampli-

(31) Kilo net.

(32) Kilo vif.

fications, il serait intéressant de posséder pour chacun des rapports, une valeur qui pourrait être considérée comme « normale » et de calculer pour chaque année l'écart entre le rapport de cette année et le rapport « normal ».

Faute de pouvoir définir un tel rapport, il est possible de se faire une idée de l'amplification dans l'effet de transmission, en calculant les écarts par rapport à la moyenne de la série de chaque rapport typique.

Prix de détail. Série des écarts : 0; 0,2; 0,1; 0,2; 0,2; 0,2; 0,1; 0; 0,1.

Prix de gros. Ecart moyen : 0,15.

Prix de gros. Série des écarts : 0,04; 0,04; 0,04; 0,04; 0,06;
0,04; 0,04; 0,06.

Prix à la production. Ecart moyen : 0,04;

Prix de détail. Série des écarts : 0; 0,7; 0,2; 0,1; 0,4; 0,5;
0,3; 0,3; 0,2.

Prix à la production Ecart moyen : 0,3.

C'est entre le prix à la production et le prix de gros que l'effet de transmission joue le mieux. La faiblesse des écarts amène à penser que la transmission peut être considérée comme parfaite. L'écart moyen de

la série des rapports $\frac{\text{Prix de détail}}{\text{Prix de gros}}$ quoique faible est plus élevé que le rapport :

$$\frac{\text{Prix de gros}}{\text{Prix à la production}}$$

Ceci tient à une certaine rigidité à la baisse du prix de détail.

Au total le marché du porc ne semble pas connaître les blocages ou les fortes amplifications du marché du bœuf.

Le jeu de l'effet de transmission, les blocages ou les amplifications auxquelles il se trouve soumis dépendent d'un certain nombre de conditions qu'il convient d'analyser.

Les conditions de l'effet de transmission

Le jeu des effets de transmission est conditionné principalement par quatre éléments :

- a) Les caractères propres aux éléments inducteurs;
- b) Les coûts de la distribution;
- c) La structure des marchés à chaque stade du circuit;
- d) L'action des groupes impliqués dans les mécanismes de la distribution.

a) *Les caractères propres aux éléments inducteurs*

Les éléments inducteurs de l'effet de transmission sont, à la production, l'offre des producteurs et à la consommation, la demande des consommateurs. Certains caractères de la demande des consommateurs et de l'offre des producteurs conditionnent le jeu de l'effet de transmission.

L'inélasticité de la demande des consommateurs par rapport aux prix, l'élasticité de cette demande par rapport au revenu, conditionnent dans une certaine mesure l'indépendance relative du prix de détail que l'on a notée sur le marché du bœuf.

Il en est de même des aléas de l'offre des producteurs et des difficultés ou des facilités d'adaptation de l'offre aux impulsions des autres variables du marché.

b) *Les coûts de distribution à chaque stade (33)*

A chaque stade de la distribution interviennent des coûts qui viennent s'ajouter au prix à chaque stade. A un moment donné la disparité des prix aux stades successifs du circuit est en partie fonction des coûts intervenant à chaque stade. A côté des frais de transport, des frais de conservation, des frais généraux, il convient de noter pour la viande l'importance des frais d'abattage. En ce qui concerne le circuit type sur lequel nous avons raisonné, la viande est abattue par le boucher en gros ou chevillard.

La structure des frais à chaque stade est très différente. A certains stades les coûts proportionnels l'emportent sur les coûts fixes, à d'autres les coûts fixes ont plus d'importance.

En ce qui concerne le jeu de l'effet de transmission et l'évolution des disparités dans le temps, la transmission s'effectue avec plus d'aisance à travers les stades où les coûts proportionnels constituent la part la plus importante des frais exposés. L'importance des frais fixes peut être une cause non négligeable de blocages dans le jeu de l'effet de transmission.

c) *La structure des marchés à chaque stade du circuit de distribution*

Même dans le cas où la totalité des coûts de distribution serait représentée par des frais proportionnels, l'effet de transmission peut ne pas jouer nécessairement et les élasticités de la demande ne

(33) *Etudes et Conjoncture* (série rouge), novembre-décembre 1952. « Etude d'un marché à divers stades d'un circuit commercial ».

seraient pas nécessairement identiques à tous les stades du circuit de distribution.

Le jeu de l'effet de transmission et les élasticités aux différents stades sont conditionnés par la structure des marchés à chaque stade et par les types de liaisons qui en découlent. Une des conditions nécessaires au jeu d'une transmission parfaite n'est autre que l'homogénéité des différentes structures et des types de liaisons de tous les stades du circuit de distribution.

La distribution de la viande est caractérisée par l'hétérogénéité des structures et des liaisons sur chaque marché. La structure de chaque marché détermine l'action des différents groupes d'agents qui interviennent dans le circuit.

d) *L'action des groupes*

Cette action dans ses différentes formes constitue une autre condition de jeu de l'effet de transmission.

Le caractère fractionné du marché à la production et l'allure monopsonique des petites unités qui le composent expliquent le comportement des groupes des producteurs et des marchands de bestiaux. En réalité il n'y a pas de véritables « groupes » structurés et agissants. Mais la structure du marché est suffisante pour assurer la prépondérance et la domination des marchands de bestiaux sur les producteurs. La structure du marché n'est plus la même sur le marché de gros qui met en présence les marchands de bestiaux et les bouchers en gros. Les marchands de bestiaux ne constituant pas un groupe organisé ont un pouvoir de marchandage diminué en face des bouchers en gros. Les marchands de bestiaux peuvent tenter de rétablir l'équilibre par les possibilités de stockage dont ils disposent. En fait cette possibilité joue plus encore contre les producteurs que contre le groupe des grossistes. L'exemple le plus typique de cet état de chose est celui de la grève des producteurs en septembre 1953. Les producteurs devant l'effondrement des cours à la production décidèrent de faire la grève des livraisons; or, pendant la période de grève les arrivées de bétail à la Villette furent bien plus élevées que les arrivées de la semaine qui avait précédé la grève.

Le jeu de l'effet de transmission, les amplifications, les blocages durables ou provisoires sont en grande partie conditionnés par la différence des structures et par l'action des groupes conditionnée et limitée par ces structures (34).

(34) Le caractère déterminant de la structure des divers marchés sur le jeu de l'effet de transmission peut incidemment permettre d'apprécier la politique d'organisation du marché de la viande, telle qu'elle a été mise en vigueur après le décret du 30 septembre 1953.

L'objet de l'organisation est la réalisation de l'équilibre entre offre et demande,

Il en est de même sur le marché du porc : la facilité relative des transmissions s'explique certes par la facilité d'adaptation de l'élément inducteur, l'offre des producteurs, mais on peut avancer une hypothèse explicative de la facilité de jeu de l'effet de transmission, hypothèse ayant trait à la structure du marché de gros, savoir : la concurrence monopolistique des grandes entreprises de salaisonnerie (35).

Section 2

LE REVENU VIANDE

Le revenu des producteurs est la part qui leur échoit dans la valeur finale du produit viande.

Cette part est fonction du partage qui s'instaure entre les différents groupes d'agents qui interviennent sur le marché de la viande aux différents stades du circuit de distribution.

Dans l'étude du revenu viande, il est indispensable, sur le plan analytique, de distinguer deux types de mécanismes : d'une part, les mécanismes qui commandent la valeur et l'évolution de la somme à partager; d'autre part, les mécanismes qui président au partage proprement dit.

Les cadres de l'analyse traditionnelle peuvent, partiellement du moins, être considérés comme valables en ce qui concerne la mise à jour des éléments qui commandent la formation de la somme à partager.

Il n'en est pas de même pour les mécanismes du partage de cette somme entre les différents groupes d'agents.

Il n'est pas possible de considérer les mécanismes du partage comme nécessairement ou implicitement inclus dans l'analyse qui a pour objet de mettre à jour les facteurs et les liaisons qui déterminent la somme à partager.

afin qu'il en résulte des prix suffisamment stables susceptibles de rémunérer la production.

Divers organismes ont été créés dans ce but notamment la Société Interprofessionnelle du Bétail et des Viandes (S.I.B.E.V.), organe d'intervention chargé de régulariser les cours en agissant sur les quantités demandées. Le résultat que l'on peut attendre de cette action sur les prix aux différents stades de la distribution et, notamment, sur les prix à la production et sur les prix à la consommation est fonction du jeu de l'effet de transmission.

Or, l'hétérogénéité des structures des différents marchés risque d'amortir, d'amplifier ou de bloquer le jeu de l'effet de transmission. Dans cette mesure l'effet escompté risque de ne pas être atteint.

(35) Le porc est vendu frais à raison de 17 % des quantités totales vendues.

Nous étudierons successivement la détermination de la somme à partager et les mécanismes du partage.

Sous-Section 1

La détermination de la somme à partager

La somme à partager n'est autre que la valeur finale du produit viande évaluée à la sortie du secteur de distribution.

§ 1. — LES COMPOSANTES DE LA SOMME A PARTAGER

L'évaluation statistique de la somme à partager exige que l'on localise au préalable les points de sortie du secteur de distribution.

Pour les produits du cinquième quartier non comestible par exemple, les cuirs et les peaux, le point de sortie du produit se situe au stade du boucher abattant; dans le circuit type sur lequel on a raisonné plus haut, ce point de sortie se situe au stade du chevillard. La valeur du cinquième quartier non comestible, qui est un élément de la somme à partager, est donc calculée au prix de gros.

Le point de sortie de la viande proprement dite et du cinquième quartier comestible c'est le stade de détail; sa valeur est calculée au prix de détail. Cette valeur constitue l'élément essentiel de la somme à partager. Cet élément ne correspond pas exactement aux dépenses de viande des consommateurs. Les quantités de viande achetées par les consommateurs comprennent des quantités qui n'ont pas pour origine la production nationale. Ce sont les quantités importées. Il est donc nécessaire pour notre objet de déduire du montant des dépenses des consommateurs la valeur des importations au prix de détail.

La somme à partager comprend un autre élément qui n'est autre que la valeur des exportations. On peut considérer que le point de sortie des exportations se situe au stade de gros et évaluer ces exportations au prix de gros.

Au total la somme à partager comprend : les dépenses de viande des consommateurs + la valeur de la vente par les bouchers en gros d'éléments non comestibles du cinquième quartier + la valeur des exportations aux prix de gros — la valeur des importations au prix de détail.

La somme à partager ainsi obtenue correspond à la valeur des ventes du produit issu de la production française.

Les conventions adoptées ont simplement pour objet de dégager pour chaque année, la part du secteur de distribution et des producteurs dans la valeur du produit final et de rendre les chiffres obtenus comparables, en ne tenant compte que du produit fourni par les producteurs français.

	en milliards de francs								
	1949	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957
Dépenses de viande des consommateurs	594	551	695	822	879	957	1 033	1 100	1 224
+ valeur de la vente par les bouchers en gros d'éléments non comestibles du 5 ^e quartier	26	27	29	19,5	21	22	22	25	26
+ valeur des exportations	7,2	19,9	24,4	10,7	8,2	12,3	26,6	17	18,2
— Valeur des importations	11,5	6,1	44	23	10,7	26,4	15	21,8	24,8
TOTAL : Valeur des produits finaux imputable à la production française ou somme à partager.	615,7	591,8	704,4	829,2	897,5	966,9	1 066,6	1 120,2	1 243,4

§ 2. — LES FACTEURS QUI DETERMINENT LA SOMME A PARTAGER

La valeur de la somme à partager est commandée tout d'abord par les facteurs qui déterminent la demande sur le marché de détail. La valeur PQ des dépenses de consommation est fonction des liaisons entre P et Q au stade de détail; elle est fonction notamment de l'élasticité de la demande par rapport au prix et de l'élasticité de la demande par rapport au revenu.

La valeur PQ est fonction aussi de l'équilibre qui s'établit entre les exigences efficaces du groupe des consommateurs et les exigences du groupe des détaillants. Il y a en réalité plusieurs points d'équilibre à l'intérieur de deux valeurs limites de PQ qui représentent chacune le seuil des préférences efficaces de chacun des groupes (36).

Ces valeurs limites de PQ dépendent des rapports caractéris-

(36) Cf. page 34.

tiques (37) qui constituent pour chacun des groupes en présence un seuil d'action.

A côté des facteurs qui commandent les dépenses des consommateurs, élément le plus important de la somme à partager (S), quels sont les facteurs déterminants des exportations, autre élément de S ?

Les exportations dépendent en première approximation des rapports de prix français et étrangers, de l'élasticité de la demande extérieure et de l'élasticité de l'offre. En réalité, les exportations sont commandées par la politique des pouvoirs publics et les critères adoptés par eux. Considérant ainsi qu'un excès de production par rapport aux besoins de la consommation engendre un excès d'offre considéré comme la seule cause des chutes de prix à la production, c'est par l'exportation que les pouvoirs publics escomptent rétablir entre offre et demande globale, un équilibre, et en fonction de liaisons offre-demande-prix considérées comme « nécessaires », stabiliser ou relever les prix à la production.

Les critères d'action des pouvoirs publics déterminent aussi les importations. Le but poursuivi est la plupart du temps de lutter contre une hausse des prix de détail jugée excessive, l'accroissement de l'offre sur le marché de détail est alors considérée comme l'élément moteur de la baisse des prix escomptée.

Exportation et importation sont aussi liées à des impératifs de technique commerciale : exemple les échanges compensés pour le porc.

La somme à partager dépend par ailleurs, et dans une mesure assez large, du jeu de l'effet de transmission. En effet, selon que l'on se trouve en présence d'un effet de transmission parfait, d'un blocage ou d'une amplification de l'effet de transmission, S prendra des valeurs différentes. Il serait possible de mettre sur pied un modèle correspondant à chaque hypothèse.

Dans le cas d'un effet de transmission parfait, S est déterminé. Non seulement S est déterminé, mais le partage l'est aussi.

Un effet de transmission parfait jouant dans le sens production-consommation fera de S une fonction des variables du marché de production.

S variera d'une manière autonome par rapport aux variables caractéristiques du stade de la production dans le cas d'un blocage de l'effet de transmission.

(37) Cf. *Le marché de détail*, pages 24 et suivantes.

*Sous-Section 2***Les mécanismes du partage**

La formation de la somme à partager et le partage proprement dit ne sont pas deux phénomènes distincts qui se succèdent dans le temps. En réalité, il s'agit de deux phénomènes simultanés. L'exposé successif des mécanismes du partage ne préjuge en rien de la simultanéité et de l'interdépendance des deux phénomènes.

Les observations effectuées sur le marché de la viande nous ont conduit à élaborer un schéma explicatif des mécanismes du partage sur ce marché.

Considérant, cependant, que ce schéma pourrait être appliqué à l'étude de tout autre marché agricole, nous en formulerons, tout d'abord, les éléments constitutifs généraux.

Nous testerons ensuite sa valeur sur le marché de la viande (38).

§ 1. — LES FONDEMENTS HYPOTHETIQUES
DE L'ANALYSE DU PARTAGE

Le partage réalisé et la part qui échoit aux producteurs sur un marché agricole sont le résultat de la lutte des groupes qui se trouvent impliqués, d'une manière directe ou indirecte, dans la répartition de revenu à laquelle ce marché donne nécessairement lieu.

En ce qui concerne la nature des agents dont l'action est considérée comme déterminante des mécanismes qui président au partage, savoir les groupes, il est nécessaire de poser, au préalable, une hypothèse dont la vérification ressort de l'analyse sociologique : chaque groupe est considéré comme une personne, comme un sujet détenteur de la finalité.

Cette hypothèse étant retenue, on peut considérer que le partage réalisé, le résultat de la lutte, est essentiellement fonction de la force des groupes.

En première approximation, il est possible de définir la force par son effet. La force d'un groupe peut, d'autre part, se définir concrètement par les éléments qui la composent, étant entendu, cependant, que l'existence de ces composantes ne préjuge en rien du

(38) Ainsi que sur les autres marchés étudiés, par la suite, marché du blé et marché du vin.

caractère favorable ou défavorable du ou des partages dans lesquels ce groupe se trouvera impliqué.

Quatre éléments peuvent être considérés comme composantes de la force du groupe : le nombre des agents individuels qui en font partie, la structure du groupe, l'existence d'un centre de décision efficace, la maîtrise des variables déterminantes du but à atteindre.

Le nombre des agents individuels du groupe peut être, pour celui-ci, un élément de force ou un élément de faiblesse; un élément de force dans la mesure où il accroît le « poids » des actions de groupe et dans la mesure où il est un facteur d'homogénéité pour ces actions dans le temps et dans l'espace économique. C'est un élément de faiblesse dans la mesure où il risque d'accroître l'autonomie des décisions individuelles par rapport aux décisions prises par le centre de décision du groupe (39).

La structure du groupe et son organisation, notamment, le degré de centralisation ou de décentralisation qui caractérise son organisation, commandent aussi sa force ou sa faiblesse. La décentralisation ne constitue pas obligatoirement un élément de faiblesse. Il se peut que la décentralisation soit un élément de force dans le cas où le champ d'action n'est pas unique; la décentralisation peut aussi constituer un élément de force lorsque le champ d'action n'est pas géographiquement homogène.

La force du groupe dépend, d'autre part, de l'existence d'un centre de décision efficace. Par efficace, il ne faut pas entendre que les décisions du groupe sont nécessairement couronnées de succès en regard du but poursuivi, mais simplement que le centre de décision du groupe dispose de tous les éléments de choix et, notamment, de la connaissance des conséquences alternatives nécessaires des choix faits par lui.

La force du groupe, enfin, dépend du degré de maîtrise que le groupe possède sur les variables déterminantes du but à atteindre.

Dans la lutte pour le partage, la faiblesse relative d'un groupe se manifeste dans la faiblesse de la part relative qui lui échoit lors du partage.

Les groupes agissant sur un marché donné ayant été préalablement définis, et les composantes de leur force respective repérées d'une manière « statique », il devient dès lors nécessaire d'appréhender les processus du combat au terme duquel le partage se trouve réalisé.

(39) Cf. les constatations des Pts J. MARCHAL et J. LECAILLON in « La Répartition du Revenu National », tome I pour les salariés, et tome II pour les Agriculteurs.

L'étude des choix et des décisions des groupes ou, si l'on préfère, l'analyse de leur stratégie dans le combat peut être faite à partir de l'un des schémas de l'analyse traditionnelle : le modèle de Cournot (40).

En considérant, au point de départ, que la lutte met face à face deux groupes seulement, il est possible de définir les caractéristiques des choix et des décisions de ces deux groupes dont le but est connu : chaque groupe cherche à maximiser son gain. Les variables déterminantes de cette maximisation sont, pour deux agents concurrents vendant directement leur produit au consommateur final, le prix et la quantité vendue. On peut donc dresser, pour chaque groupe, un tableau des actions possibles et des résultats probables de ces actions sur le revenu de chacun des groupes, ou, en d'autres termes, définir le ou les partages qui interviennent, en fonction des processus qui les déterminent,

Toutefois, si l'on continue à raisonner en tenant toujours compte de deux groupes exclusivement, l'analyse des processus du partage nécessite certaines qualifications qui sont imputables aux éléments qui commandent l'état de la somme à partager.

Par ailleurs, le domaine de la lutte entre les groupes ne couvre pas nécessairement la totalité de la somme à partager. Il se peut que chacun, ou l'un ou l'autre des groupes antagonistes dispose, à l'intérieur de cette somme, d'une part privilégiée dont le bénéfice se trouve en quelque sorte assuré au groupe, dans le partage futur.

Dire qu'il existe une part privilégiée, pour un groupe, signifie que ce groupe dispose d'une force suffisante pour obliger le groupe antagoniste à respecter cette part. Si la somme à partager est assez grande, après l'attribution des parts privilégiées de chaque groupe, il demeure une troisième part, un reste. L'objet de la lutte, entre les deux groupes, n'est autre que le partage de ce reste.

Un tel raisonnement ne s'applique pas, cependant, à tous les cas de partage. On peut même affirmer qu'il ne correspond qu'à un cas particulier. Deux autres situations méritent d'être analysées.

Tout d'abord, il se peut que le total des parts privilégiées des groupes soit égal à la somme à partager. Si nous représentons la somme à partager par un segment de droite, il y a, à priori, un point qui coupe le segment de droite de telle sorte que la part privilégiée de chaque groupe se trouve à droite et à gauche de ce point. Il n'y a

(40) COURNOT : Recherches sur les principes mathématiques de la théorie des Richesses.

G. Th. GUILBAUD : « La théorie des jeux », *Revue d'Economie Politique*, mars-avril 1955.

pas, entre les parts privilégiées, de zone d'interdétermination, il n'y a pas de reste qui constituerait le champ de lutte des deux groupes. Ce point est un point d'équilibre des forces, déterminable à priori. Dans ce cas, comme dans le précédent, on peut affirmer que la part privilégiée de chaque groupe se trouve pratiquement assurée dans le partage futur.

Une troisième situation est celle dans laquelle la somme des parts privilégiées, ou parts minimum acceptables par chaque groupe, est plus grande que la somme à partager. Si on suppose que les parts privilégiées restent identiques, cette éventualité se trouve réalisée quand, pour une cause quelconque, la somme à partager entre les deux groupes diminue.

Dans ce cas, il y incompatibilité entre les exigences minimum des deux groupes en présence. Le segment représentant la somme à partager est alors divisé en trois parties; dans la partie centrale, les parts privilégiées empiètent l'une sur l'autre. Dans le premier cas envisagé, la lutte entre les deux groupes portait sur le partage d'un reste. La confrontation des deux forces en présence aboutissait à un partage déterminé, le point de partage se situant entre un minimum et un maximum donnés. D'autre part, les parts privilégiées étaient des parts assurées dans le partage futur. Il n'en est plus de même dans le cas présent; les parts privilégiées ne sont plus des parts assurées. L'objet de la lutte se transforme. Il ne s'agit plus du partage d'un reste que le jeu des forces en présence suffit à mener à bien. La lutte, désormais, a pour objet de changer son propre cadre.

Néanmoins, il est concevable que, le cadre de la lutte restant inchangé, les groupes antagonistes considèrent leur exigence minimum comme momentanément satisfaite, si la valeur nominale de leur part s'est accrue à la suite d'une hausse inflationniste des prix. Il est nécessaire de remarquer, cependant, que cette attitude ne saurait être que de courte durée, et que, rapidement, la stratégie des groupes d'adaptera au nouvel état de choses. La faculté d'adaptation étant différente, selon les groupes, l'inflation contribuera elle-même, dans certains cas, au changement d'objet de la lutte, savoir, la transformation de son propre cadre.

Si le jeu des forces en présence est incapable de promouvoir ce changement, il devient alors indispensable de faire appel à un pouvoir de contrainte, à une force extérieure qui domine la force des deux groupes en présence et soit susceptible de leur imposer, directement ou indirectement, un nouveau cadre. C'est ici que prend place l'intervention de la puissance publique.

A partir de cette étude sommaire des processus de partage, dans le cas où deux groupes seulement se trouvent en conflit, la généralisation de l'analyse se fait en réintroduisant successivement trois, quatre ou plusieurs autres groupes.

Mais l'introduction de nouveaux groupes exige de nouvelles qualifications de l'analyse, tenant compte, notamment, des alliances et des coalitions qui peuvent s'instaurer entre les groupes et de leurs effets appréciables sur le partage en général, ou sur la part d'un groupe particulier. Les schémas du déroulement et des résultats de la lutte doivent alors être nécessairement différenciés selon l'existence ou la non existence de coalitions et selon les effets spécifiques que l'existence de ces coalitions peut entraîner sur les modalités du partage.

Trois types d'action peuvent ainsi être envisagées :

1. 1^{er} type : chacun des groupes agit seul, pour son propre compte;
2. 2^e type : deux ou plusieurs groupes s'entendent entre eux et forment des alliances ou des coalitions (41);
3. 3^e type : certaines coalitions aboutissent à des partages discriminatoires et à des phénomènes de domination.

Il est utile de noter, qu'à chacun de ces types d'action, ne correspond pas nécessairement un partage théoriquement déterminé. A chaque type d'action correspond toujours plusieurs imputations ou partages possibles.

D'une manière générale, l'alliance ou la coalition de deux ou plusieurs groupes peut aboutir à donner à ces « groupes de groupes », un avantage appréciable dans la lutte.

De même que le groupe, l'alliance ou la coalition peut avoir une part privilégiée, part qui est défendable avec efficacité dans le partage futur. La part privilégiée de la coalition (ou de l'alliance) est égale à la somme des parts privilégiées des groupes constituants. Pour n groupes participant à un partage, on peut obtenir, à priori, un nombre x de chiffres qui représentent les parts privilégiées correspondant à chaque type d'alliance théoriquement possible. Si l'on y ajoute les n parts privilégiées propres à chaque groupe, cela fait un système de $(x + n)$ nombres.

On peut aussi déterminer, parmi tous les partages possibles entre toutes les coalitions possibles, les partages dans lesquels chaque

(41) On peut définir la coalition comme une union à priori de courte durée et dont l'objet est restreint, par opposition à l'alliance qui a un caractère plus durable et un objet plus général. Pour la commodité du raisonnement, on emploiera indifféremment l'une ou l'autre des deux expressions.

alliance peut s'opposer efficacement à toute réduction de la part des alliés. Une alliance donnée peut théoriquement s'opposer à toute réduction de sa part lorsque cette part est égale ou inférieure à la somme des parts privilégiées des groupes qui la composent.

Il peut arriver, cependant, que l'alliance ne puisse pas s'opposer à la réduction de sa part dans la répartition, bien que cette part soit inférieure à la somme des parts privilégiées des groupes de la coalition. L'alliance ne présente alors pas d'avantage pour les groupes participants.

Une alliance est une alliance avantageuse lorsque chacun des groupes participants bénéficie, du fait de l'alliance, de chances plus élevées de voir sa part s'accroître dans l'imputation où l'alliance est impliquée.

La condition suffisante pour qu'une alliance soit désavantageuse est qu'un groupe, au moins, ne retire aucun avantage de cette alliance.

Le caractère avantageux ou désavantageux des alliances peut s'expliquer par des éléments internes de la lutte ou par des éléments extérieurs à la lutte proprement dite.

Parmi toutes les alliances à priori possibles, toutes n'ont pas par ailleurs, des chances égales de se réaliser. D'une part, il y a parmi ces alliances, des alliances avantageuses et d'autres qui ne le sont pas; d'autre part, parmi les alliances avantageuses, il y a des alliances normales privilégiées.

L'impossibilité de réalisation, en fait, de toutes les alliances à priori possibles tient à l'existence d'« obstacles » de toutes natures, physiques, psychologiques, institutionnels, qui s'opposent à la réalisation de ces alliances. Les « obstacles » auxquels les groupes se heurtent dans leur action sont, soit des obstacles « dans la lutte » imputables à la stratégie des groupes adverses, soit des obstacles tenant à des conditions externes de la lutte et indépendants de la stratégie des groupes.

L'existence des alliances donne naissance, dans un grand nombre de cas, à des *répartitions discriminatoires*.

La répartition discriminatoire se caractérise par le fait que l'un des groupes participants se trouve dans une position spéciale qui l'exclut de la participation active à toutes les négociations de distribution.

Le groupe ainsi mis à l'écart se voit assigner, par les autres groupes, une part constante dans toutes les répartitions possibles, un revenu identique quelle que soit la répartition réalisée parmi toutes les répartitions possibles.

La fixation discriminatoire du revenu du groupe exclu ne signifie pas, bien entendu, qu'il n'existe qu'une seule répartition possible à l'intérieur de l'alliance. En réalité, à un montant identique de revenu du groupe exclu, correspondent plusieurs répartitions possibles. Les parts à l'intérieur de l'alliance dépendent encore du rapport de forces entre les groupes participants.

La répartition discriminatoire aboutit, en fait, à une véritable exploitation. Cette exploitation est contenue d'ailleurs entre deux limites : une limite inférieure qui correspond à une exploitation maximum du groupe exclu, et une limite supérieure d'exploitation minimum ou concession maximum des alliés vis-à-vis du groupe exclu.

Le partage du revenu entre les groupes participant à l'alliance peut être mené à bien sans que l'un des groupes participants subisse nécessairement une réduction de sa part; il suffit de repousser le groupe exclu vers sa part minimum correspondant à la limite d'exploitation maximum.

A priori, on peut penser qu'un partage discriminatoire n'est pas obligatoirement un phénomène durable. Il peut y avoir des modifications dans les coalitions existantes et, de ce fait, des changements dans les répartitions de revenu.

En réalité, ces changements supposent comme condition fondamentale, une modification sensible dans la répartition de la puissance des groupes. Or, une telle modification a peu de chance de se produire, dans la courte ou la moyenne période. Il est probable qu'une coalition particulière étant établie, et une situation discriminatoire imposée à un groupe donnée, la répartition correspondante demeurera stable pendant longtemps.

La stabilité de la part du groupe exclu, l'irréversibilité de la position de ce groupe, permettent de définir un effet de domination s'exerçant à son encontre.

D'une manière générale, on peut avancer qu'une répartition de revenu domine une autre répartition s'il existe une coalition de groupes qui, agissant ensemble, ont la possibilité réelle de faire prévaloir, pendant une assez longue période, la première répartition, et qui sont d'accord pour désirer l'établissement de cette répartition, celle-ci donnant à chaque groupe de la coalition des revenus plus élevés.

Le schéma général qui constitue le modèle de base de notre analyse doit enfin, être complété et spécifié dans la mesure où l'analyse porte, non pas sur une lutte de groupes de producteurs vendant directement leur produit au consommateur final, mais sur un combat qui intervient entre des groupes agissant aux différentes phases d'un

circuit de distribution. En effet, dans le premier cas, les obstacles et les contraintes auxquels se heurtent les décisions et les actions des groupes peuvent être considérés comme homogènes. Au contraire, l'hétérogénéité domine dans le second cas.

§ 2. — LES PROCESSUS DU PARTAGE SUR LE MARCHÉ DE LA VIANDE

A) LES AGENTS ET LES MOYENS DE LA LUTTE

Quatre groupes interviennent dans le circuit type de distribution de la viande : le groupe des producteurs, le groupe des marchands de bestiaux, le groupe des bouchers en gros, le groupe des détaillants.

La production animale intéresse, dans une agriculture à polyculture dominante comme l'agriculture française, la presque totalité des exploitants agricoles. Le groupe des producteurs semblerait donc bénéficier, à priori, d'un « poids » élevé dû au nombre de ses membres. En réalité, le « poids » du groupe imputable à son importance numérique se trouve très atténué par la diversité des qualifications des producteurs de viande (42), essentiellement par le fait de la distinction entre le producteur que l'on pourrait qualifier d'« occasionnel » et le producteur « habituel ».

L'organisation syndicale du groupe est la Confédération Nationale de l'Élevage, organisation adhérente de la Fédération Nationale des Syndicats d'Exploitants Agricoles. La Confédération Nationale de l'Élevage groupe en son sein les Fédérations Nationales spécialisées par type de production : la Confédération Française de l'Aviculture, la Fédération Nationale Bovine, la Fédération Nationale Chevaline, la Fédération Nationale Porcine, la Fédération Nationale Caprine, la Fédération Nationale des Producteurs de Lait.

L'existence d'organisations spécialisées peut constituer, pour le groupe des producteurs, une source d'efficacité lorsque, comme cela est le cas sur le marché de la viande, le champ d'action est diversifié selon le type de produit. Le marché du porc, le marché du bœuf, le marché du mouton, constituent, en effet, trois champs d'action différents. Mais ce type d'organisation recèle certains éléments de faiblesse tenant aux tendances centrifuges dont il peut être le siège.

Le groupe des producteurs a, en tant que tel, une faible maîtrise des variables déterminantes de son gain explicable, entre autres

(42) Cf. page 35.

causes, par le caractère spécifique de la production, notamment son caractère aléatoire, et, pour le gros bétail, par la longueur du cycle de production.

Le groupe des marchands de bestiaux a une importance numérique relativement faible par rapport à celle du groupe des producteurs (entre 16 000 et 18 000 membres).

L'organisation du groupe est le fait de 110 syndicats départementaux adhérant à la Fédération Nationale des Commerçants en Bestiaux de France.

Le groupe des bouchers en gros comprend environ 4 000 chefs d'entreprise. Mais la faiblesse numérique du groupe a beaucoup de chances de se trouver, pour partie, compensée par plusieurs éléments de force : la « connaissance » du marché et la position stratégique occupée par les agents individuels du groupe dans le circuit de distribution, enfin le fait que la plupart des bouchers en gros opèrent dans les grands centres de consommation.

Le groupe comporte 12 Unions Régionales, 45 Syndicats départementaux et interdépartementaux, 7 Syndicats locaux, regroupés dans la Fédération Nationale de la Boucherie en Gros et du Commerce en Gros des Viandes. Il semble posséder une maîtrise élevée des variables déterminantes de son revenu, imputable, certes, à sa « connaissance » du marché, mais aussi à d'autres éléments tels que la disposition du cinquième quartier.

Le groupe des bouchers de détail comprend environ 45 000 membres. Le groupe se caractérise par l'existence de nombreux éléments d'hétérogénéité; citons les différences de situation entre les catégories, bouchers urbains, bouchers ruraux, bouchers charcutiers, bouchers expéditeurs.

La situation du marché de détail de la viande, depuis la fin de la guerre, a empêché cette hétérogénéité d'être préjudiciable au revenu du groupe.

D'autre part, la pluralité syndicale qui existait avant la guerre, a fait place à une organisation syndicale unique, la Confédération Nationale de la Boucherie Française, qui groupe 80 % des bouchers de détail.

B) LE DOMAINE, LES CADRES, ET LES FORMES DE L'ACTION DES GROUPES

La lutte entre les groupes qui interviennent sur le marché de la viande consiste, pour chaque groupe, à ajuster les variables dont il a la maîtrise aux variables maîtrisées par les autres groupes, et à

imposer ces ajustements aux autres groupes dans le but de maximiser son gain.

A priori, plusieurs types de distribution ou d'imputation de revenu aux divers groupes sont possibles.

Si on prend comme cadre général d'analyse, le modèle de Cournot, on est amené à supposer, au point de départ, que les décisions des groupes qui interviennent sur le marché sont nécessairement des décisions simultanées et interdépendantes.

Or, sur le marché de la viande, il n'est pas possible de considérer le choix et les décisions des divers groupes comme simultanés. Les différents choix sont, en fait, des choix successifs.

Supposons que le groupe des producteurs de viande effectue son choix en premier. Le choix du groupe des producteurs, comme celui du ou des groupes antagonistes, porte sur une ou plusieurs variables dont le groupe a la maîtrise. Ce sont les conditions d'infrastructure, c'est-à-dire les conditions extérieures à la lutte, qui déterminent, à un moment donné, le choix de la variable « agie » par le groupe. Admettons que ces conditions incitent le groupe des producteurs à choisir la variable « prix » (X).

Ce choix antérieur du groupe des producteurs constitue, pour le groupe des marchands de bestiaux, une donnée à partir de laquelle il choisit la variable maîtrisée par lui, c'est-à-dire la quantité demandée (Y).

Ce choix permet au groupe des marchands de bestiaux de choisir son optimum en toute tranquillité.

La courbe de réaction des marchands de bestiaux au choix des producteurs est une courbe de réaction que l'on peut qualifier d'instantanée.

Au contraire, la courbe de réaction du groupe des producteurs, considérée comme une fonction du choix des marchands de bestiaux n'est pas instantanée. La réaction des producteurs n'est perceptible qu'au terme d'un délai variable. Pour que la courbe de réaction des producteurs puisse être considérée comme une courbe de réaction instantanée, il serait nécessaire que les producteurs effectuent leur choix initial de X en se représentant les choix éventuels des marchands de bestiaux, c'est-à-dire qu'ils choisissent X optimum comme fonction de Y éventuel.

En fait, le groupe des producteurs effectue son choix initial X non pas en fonction des choix futurs escomptés considérés comme probables de la part des marchands de bestiaux, mais en fonction des choix passés du groupe antagoniste.

La réaction du groupe des producteurs établit X optimum, non pas comme fonction de Y éventuel, mais comme fonction de Y antérieur.

On peut qualifier ce comportement de « maladresse » du groupe des producteurs.

Le caractère non instantané de la réaction du groupe des producteurs s'explique aussi, par les caractères naturels et technologiques spécifiques de la production. Ces caractères atténuent la liberté et l'efficacité des choix du groupe. Ils constituent de véritables « obstacles » à la liberté de décision du groupe, « obstacles » très différents des limites apportées à cette liberté par l'existence et la puissance des groupes antagonistes.

Les caractéristiques des choix et des décisions du groupe des producteurs et du groupe des marchands de bestiaux ainsi précisées ne suffisent pas à déterminer l'imputation qui va concrètement s'instaurer.

En effet, la Somme à partager entre producteurs et marchands de bestiaux peut se trouver restreinte par la pression victorieuse du groupe des bouchers en gros sur le groupe des marchands de bestiaux. A chaque type de schéma décisionnel, correspondront alors, à priori, plusieurs types d'imputation liés aux variations possibles de la Somme à partager entre producteurs et marchands de bestiaux et aux processus qui l'ont engendrée.

L'imputation qui s'instaure est, d'autre part, commandée par le niveau des parts privilégiées des producteurs et des marchands de bestiaux. La part privilégiée du groupe des producteurs peut ainsi être garantie par un système de liaisons institutionnelles. La condition essentielle pour que la part privilégiée des producteurs soit assurée, est que l'ensemble des variables déterminantes de cette part soient comprises dans le système des liaisons institutionnelles, ce qui n'est pas le cas dans le système actuel d'organisation du marché de la viande.

C) LE DÉROULEMENT ET LES RÉSULTATS DE LA LUTTE

Nous n'avons jusqu'ici envisagé que la lutte de deux groupes : le groupe des producteurs et le groupe des marchands de bestiaux. Il devient maintenant nécessaire d'introduire l'ensemble des groupes qui interviennent sur le marché de la viande, savoir, pour le circuit type de la viande de bœuf : le groupe des producteurs, le groupe des marchands de bestiaux, le groupe des bouchers en gros, le groupe des détaillants.

La part des producteurs dans la répartition n'est pas seulement fonction de la lutte producteurs-marchands de bestiaux, mais de la lutte ou des différentes phases de la lutte d'ensemble que les quatre groupes se livrent sur le marché de la viande.

La prise en considération du circuit dans son ensemble nous conduit à diversifier l'analyse selon les modalités d'action ouvertes aux différents groupes en particulier, selon que chacun des groupes agit seul ou que s'instaurent des coalitions ou des alliances.

1° Chacun des groupes agit seul pour son propre compte

La lutte d'ensemble doit alors, au point de vue analytique, être divisée en plusieurs phases, chaque phase correspondant à un stade déterminé du circuit de distribution.

A chaque stade de la distribution, la lutte se déroule entre deux groupes antagonistes : au stade de la production, groupe des producteurs et groupe des marchands de bestiaux ; au stade de gros, groupe des marchands de bestiaux et groupe des bouchers en gros d'une part, groupe des bouchers en gros et groupe des détaillants d'autre part.

Chacune des phases de la lutte ne représente qu'un élément de la lutte d'ensemble. Les résultats de la lutte deux à deux qui s'instaurent à chaque stade du circuit de distribution ne sont pas indépendants les uns des autres ; les résultats éventuels sont liés.

Le résultat de la lutte à un stade donné de la distribution aboutit, si on suppose que la somme totale à partager est fixe, soit à une limitation, soit à une augmentation de la Somme à partager au stade de la distribution situé en amont ou en aval de ce stade donné.

Si la Somme totale à partager s'est accrue sans que cet accroissement bénéficie à l'un des groupes en présence à un stade du circuit, la somme à partager à ce stade subira une baisse relative.

Au contraire, cette Somme connaîtra une hausse relative en cas de baisse non répercutée de la Somme totale à partager.

Ainsi, le fait que le groupe des marchands de bestiaux soit perdant dans sa lutte contre les bouchers en gros aboutit à limiter la Somme à partager entre les marchands de bestiaux et les producteurs. Cela aboutit au contraire à accroître la Somme à partager entre les bouchers en gros et les détaillants.

Chaque groupe perdant dans sa lutte à un stade de la distribution va, faute d'avoir pu imposer le partage qui lui soit le plus favorable à ce stade, essayer de transférer les désavantages qu'il a subis, au groupe en face duquel il va se trouver à un autre stade du circuit.

Ceci étant, on pourrait penser, à priori que, dans le cas où chaque groupe agit seul et pour son propre compte, chaque groupe bénéficie, au point de départ, de chances égales à celles des autres groupes. Théoriquement, il n'y a pas de raison pour qu'il n'en soit pas ainsi.

En fait, sur le marché de la viande, on se rend compte que chaque groupe d'intermédiaires a la possibilité de faire en quelque sorte deux « coups », de mener deux « parties ». Ainsi, le groupe des marchands de bestiaux joue une « partie » contre le groupe des producteurs et une « partie » contre le groupe des bouchers en gros; le groupe des bouchers en gros affronte d'une part les marchands de bestiaux, d'autre part les détaillants; les détaillants enfin, luttent contre les bouchers en gros d'une part, et d'autre part contre les consommateurs.

Seul le groupe des producteurs n'a droit qu'à un seul « coup ». Ce groupe est donc, au point de départ, handicapé dans la lutte et on ne peut pas affirmer qu'il bénéficie des mêmes chances de gain que les autres groupes. Le handicap dont il souffre ne tient pas à la règle de la lutte, mais à des conditions extérieures à la lutte elle-même.

2° *Alliances et coalitions*

Pour les quatre groupes en lutte sur le marché de la viande, il existe 11 alliances à priori possibles.

Il est intéressant de dresser un tableau des divers types d'alliances possibles en essayant de repérer à priori, le caractère avantageux ou non avantageux de chaque type d'alliance. On discernera les alliances favorisées ou défavorisées par les conditions internes de la lutte et les alliances favorisées ou défavorisées par des conditions extérieures à la lutte (voir tableau p. 74).

Parmi les 11 alliances à priori possibles, 7 seulement semblent devoir être avantageuses. Les alliances 4, 5, 8 et 11 sont des alliances non avantageuses, puisque, dans chacune d'elles, l'un au moins des groupes participants ne trouve aucun avantage.

Le caractère désavantageux de l'alliance 11 tient, pour la plus grande part, à des éléments externes : les liaisons contraignantes auxquelles sont soumis les producteurs dans leur activité de production et que les autres groupes n'ont aucun intérêt à assumer; les liaisons spécifiques du marché de détail et les avantages qu'elles impliquent dans l'état actuel, pour le groupe des détaillants, et que ce groupe ne désire aucunement transférer aux participants éventuels de l'alliance.

Type d'alliance	Caractère avantageux ou non avantageux de l'alliance tenant à des :	
	Conditions internes de la lutte	Conditions externes de la lutte
1. Producteurs. Marchands de bestiaux.	avantageux	
2. Producteurs. Bouchers en gros.	avantageux	
3. Producteurs. Détaillants.	avantageux	avantageux
4. Marchands de bestiaux. Bouchers en gros	sans avantage	
5 Marchands de bestiaux. Détaillants.	sans avantage	sans avantage
6. Bouchers en gros. Détaillants.	avantageux	
7. Producteurs. Marchands de bestiaux. Bouchers en gros	avantageux	
8. Producteurs. Marchands de bestiaux. Détaillants.	sans avantage	sans avantage
9. Marchands de bestiaux Bouchers en gros. Détaillants.	avantageux	
10. Producteurs. Bouchers en gros. Détaillants.	avantageux	
11. Producteurs Marchands de bestiaux. Bouchers en gros. Détaillants.		sans avantage

Aucun élément externe à la lutte ne s'oppose à l'alliance 4, mais la position favorable des marchands de bestiaux vis à vis des producteurs rend cette alliance non avantageuse pour les premiers.

Il en est de même des alliances 5 et 8, alliances qui, au surplus, compte tenu de la situation du marché de détail, ne présentent aucun avantage pour les détaillants.

Parmi les 7 alliances avantageuses possibles à priori, toutes n'ont pas des chances égales de se réaliser, en fait. Certaines alliances ont un caractère plus « normal » que d'autres et ont plus de chances de se réaliser. Les alliances 6 et 9 sont des alliances de ce type. Il s'agit, soit comme dans l'alliance 9, d'une coalition de tous les groupes de la distribution, soit comme dans l'alliance 6, d'une coalition bouchers en gros — bouchers détaillants.

Les éléments favorables à la constitution de ces deux alliances sont, notamment :

La communauté de genre de travail entre tous les participants, la possession commune de la « connaissance » technique et de celle des liaisons du marché, la prise de conscience qu'une éventuelle unicité d'action aurait toute chance de conférer l'efficacité maximum à leur position stratégique.

En ce qui concerne l'alliance 3, particulièrement avantageuse pour chacun des participants, on peut expliquer sa non réalisation et l'échec de toutes les tentatives de circuit court qui auraient pu constituer les prémices de ce type d'alliance, par la contrainte imposée par le caractère figé des structures du circuit de distribution, contrainte que l'action du groupe des producteurs est impuissante à lever.

3° *Partage discriminatoire*

Pendant la période 1949-1954, le Partage du Revenu issu du Produit viande peut se définir comme un partage discriminatoire, et le Revenu des Producteurs de viande, comme un revenu dominé. Ces caractères du revenu des producteurs se décèlent lorsque l'on met face à face l'évolution des recettes du secteur de la distribution et l'évolution des recettes des producteurs.

Les données chiffrées semblent assez significatives :

Alors que la somme à partager s'est accrue de 100 milliards environ, passant de 615,7 milliards en 1949 à 719,4 milliards en 1954 (en francs constants), le Revenu des Producteurs de viande n'a pratiquement pas changé, passant de 370 milliards à 376,8 milliards. Il est indispensable de garder, de plus, présent à l'esprit que cette stabilité de la part globale des producteurs correspond à un accroissement notable de la production qui est passée de 1 865 000 tonnes nettes en 1949 à 2 460 000 tonnes nettes en 1954.

	1949	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957
Valeur des produits imputables à la production française à la sortie du secteur de distribution	615,7	615,8	743,4	887,7	945,5	1 030,9	1 067	1 120	1 243
En francs 1949 ...	615,7	553,7	571,4	610,5	657,9	719,4	736	757	823
Recettes monétaires des producteurs (43).....	370	315	415	495	535	540	615	670	735
En francs 1949....	370	283,2	318,9	340,4	372,3	376,8	424	452	486
Recettes du secteur français de la distribution imputables à la production française	245,7	300,8	328,4	392,7	410,5	490,9	452	450	508
En francs 1949....	245,7	270,5	252,5	270,1	285,4	342,6	312	305	337

Si l'on se tourne maintenant vers les recettes du secteur de la distribution, on constate que celles-ci ont augmenté de 100 milliards environ, passant de 245,7 milliards à 342,6 milliards (en francs courants).

Il semble donc que l'accroissement de la Somme à partager ait bénéficié exclusivement au secteur de la distribution.

Mieux encore, on remarque, dans les années de baisse de la Somme à partager (années 1950 et 1951), que les groupes de la distribution ne se contentent pas de maintenir leur part inchangée, mais que cette part se trouve accrue.

Nous ne possédons aucune donnée en ce qui concerne la répartition à l'intérieur du secteur de la distribution, entre marchands de bestiaux, bouchers en gros et détaillants.

Compte tenu, néanmoins, de l'amplitude des effets discriminatoires dans l'imputation telle qu'elle ressort du tableau précédent, et de la durée de ces effets, on peut valablement supposer que des alliances du type 6 ou du type 9 existent. Quoi qu'il en soit, l'imputation réalisée est identique aux imputations qui découleraient de l'existence de telles alliances.

En définitive, le Revenu des producteurs pour la période 1949-1954 a été déterminé par l'effet de domination exercé sur le groupe, par l'ensemble des groupes du commerce de la viande.

(43) Recettes correspondant à la campagne agricole.



Les caractères du partage semblent s'être profondément modifiés entre 1954 et 1957. En effet entre ces deux dates, la somme à partager s'est à nouveau accrue de 100 milliards environ en francs constants; or cet accroissement semble avoir bénéficié uniquement au groupe des producteurs. Le groupe des producteurs a-t-il acquis dans cette

période une force telle qu'il ait pu imposer aux groupes de la distribution un partage discriminatoire à leur détriment ?

En réalité, l'imputation dans la période 1954-1957 a pu être favorable au groupe des producteurs, du fait de la survenance de deux séries de circonstances.

1. Une circonstance que l'on peut imputer à l'action du groupe des producteurs pour tenter d'aménager un cadre de la lutte qui lui soit favorable. C'est à cet objectif qu'a répondu la création de la Société Interprofessionnelle du Bétail et de la Viande (S.I.B.E.V.). On peut considérer que l'action de la S.I.B.E.V. a, par ses achats dans les moments où les prix à la production étaient orientés à la baisse, contribué largement à réaliser un partage favorable aux producteurs.

2. Deux autres circonstances favorables aux producteurs sont des circonstances « d'infrastructure » vis-à-vis de la lutte pour le partage. Elles ont joué un rôle non négligeable dans l'imputation de la période 1954-1957. Il s'agit, d'une part, de la baisse des quantités offertes à la suite de la baisse des prix à la production intervenue fin 1953 début 1954 et, d'autre part, du ralentissement dans le taux d'accroissement annuel de la consommation.

CHAPITRE II

LE MARCHÉ DU BLÉ

I. — LES CADRES INSTITUTIONNELS ET RÉGLEMENTAIRES DU MARCHÉ

II. — LES COMPOSANTES DU MARCHÉ

III. — LE REVENU BLÉ

Section 1

LES CADRES INSTITUTIONNELS ET REGLEMENTAIRES DU MARCHE

L'organisation du marché a pour objet de permettre la fixation préalable du prix à la production, d'assurer aux producteurs la garantie du prix ainsi fixé, et d'aménager la garantie d'écoulement de la récolte au prix garanti.

Cet objet exige une réglementation étroite du marché et l'existence d'organes centraux disposant d'un pouvoir de décision efficace, qui permette d'assurer la maîtrise des variables déterminantes du marché.

Sous-section 1

Les organes centraux

L'institution centrale du marché est l'Office National Interprofessionnel des Céréales (O.N.I.C.). L'O.N.I.C. est un établissement public interprofessionnel. Il jouit de la personnalité civile (1) et de l'autonomie financière. Son objet est la collecte du Blé livré par les producteurs et sa livraison aux utilisateurs. Les importations et les exportations se font par son intermédiaire. L'O.N.I.C. est admi-

(1) Marcel COURT : *Le statut juridique de l'O.N.I.C.*

nistré par un Conseil Central de 43 membres (2). Le Conseil Central est composé de la manière suivante :

22 « *producteurs* »

- 9 à raison de 1 par région céréalière;
- 4 agriculteurs choisis parmi les membres de la Section Algérienne de l'O.N.I.C.;
- 2 agriculteurs proposés par les Chambres d'Agriculture;
- 2 agriculteurs proposés par les Organisations Syndicales d'Exploitants;
- 2 agriculteurs proposés par les Organisations Spéciales de Producteurs de Céréales;
- 3 représentants des Coopératives de Céréales dont 1 des Coopératives de Meunerie;

15 « *industriels et commerçants* »

- 2 négociants, 1 importateur-exportateur;
- 3 meuniers métropolitains, 2 boulangers, 1 semoulier;
- 1 représentant de la semoulerie-malterie algérienne;
- 1 fabricant de pâtes, 1 fabricant d'aliments du bétail;
- 1 représentant des industries diverses utilisant le blé;
- 1 malteur, 1 représentant des industries utilisant les céréales autres que le blé;

6 « *consommateurs* »

- 1 représentant des Coopératives de Consommation;
- 4 représentants des Syndicats de Travailleurs;
- 1 représentant des Organisations Familiales.

Par ailleurs, assistent aux séances avec voix consultative :

Un Commissaire du Gouvernement, le Directeur Général de l'O.N.I.C., le Directeur de la Caisse Nationale de Crédit Agricole, le Directeur Général des Impôts, le Contrôleur d'Etat auprès de l'O.N.I.C., un représentant des ministères intéressés.

Au sein du Conseil Central existe un comité permanent de 15 membres groupant :

- 1 producteur, Président du Conseil Central;
- 7 producteurs, 2 consommateurs, 5 représentants de l'industrie et du négoce.

(2) Décret n° 43.975 du 30 septembre 1953 (*J.O.* 1^{er}-10-1953).

Le Conseil Central est obligatoirement consulté pour avis sur tous les textes réglementaires concernant les céréales et les industries utilisatrices. Le Conseil Central a, d'autre part, pour mission de délibérer sur l'ensemble des questions suivantes :

La gestion de l'Office, le recensement des disponibilités, l'évaluation des besoins, la fixation du taux d'extraction, l'élimination des excédents, les importations et exportations de céréales et produits dérivés, les livraisons des producteurs, la constitution et l'utilisation des stocks, la répartition des céréales en meunerie, la répartition des disponibilités entre les régions, l'approvisionnement des diverses catégories d'utilisateurs, le fonctionnement des organismes stockeurs, l'octroi de l'aval aux effets souscrits par les organismes stockeurs, l'orientation en fonction des objectifs généraux définis par le Ministre de l'Agriculture, de la production des céréales, selon les besoins quantitatifs et qualitatifs du marché intérieur et du marché international.

Toutes les délibérations du Conseil Central ne deviennent exécutoires qu'après approbation expresse du Ministre de l'Agriculture et, éventuellement, des Ministres intéressés.

Sous-section 2

La réglementation du marché

Le prix du Blé est fixé annuellement par décret pris en Conseil des Ministres sur le rapport du Ministre de l'Agriculture, après consultation du Conseil Central de l'Office National Interprofessionnel des Céréales. Le prix du Blé n'est pas fixé arbitrairement par le Gouvernement, mais selon certaines méthodes et à l'intérieur d'un cadre préalablement établi.

Depuis 1947 deux méthodes ont été successivement appliquées :

La méthode de fixation du prix en fonction du coût de production a été mise en œuvre par le décret du 22 mars 1947, elle a été appliquée dans les années 1947 à 1952.

La méthode indiciaire a été instituée par un décret du 30 septembre 1953.

La méthode de calcul du prix en fonction des variations de certains indices typiques doit s'appliquer aux recettes des années 1954 (inclusive) à 1957 (inclusive).

En ce qui concerne l'année 1953, le prix a été fixé exceptionnellement par le Gouvernement, sans référence à une méthode de calcul préétablie.

§ 1. — FIXATION DU PRIX PAR LA METHODE DU COUT DE PRODUCTION

Le point de départ de la fixation du prix est la détermination par un arrêté du Ministre de l'Agriculture, du Ministre des Finances et du Ministre de l'Economie Nationale, pris sur proposition du Conseil de l'Office National Interprofessionnel des Céréales, des éléments constitutifs des frais de productions d'un hectare de blé et la fixation des rendements forfaitaires moyens à l'hectare qui permettent d'obtenir par division le coût de production d'un quintal de blé (3).

Le prix du blé est fixé chaque année en fonction de la valeur donnée pour chaque campagne aux éléments constitutifs du prix de revient. Cependant, l'importance relative des divers éléments du coût à l'hectare peut faire chaque année l'objet d'une révision avant le 1^{er} mai.

Voici, à titre d'exemple, le tableau des éléments constitutifs et l'évaluation qui en a été faite pour la campagne 1951-52 (4) :

Éléments constitutifs	Cadre retenu	Prix à l'unité	Frais à l'hectare
I. a) Main-d'Œuvre :			
— ouvrier	10 jours	588	5 880
— conducteur de tracteur...	6 heures	75	450
b) Attelages et force mécanique :			
— chevaux	15 jours	370	5 550
— tracteur	6 heures	560	3 360
c) Battages et livraisons	forfaitairement		4 200
II. a) Amendements et engrais :			
— carbonate de chaux	200 kg	4	800
— azote	22 kg	133,30	2 999,25
— acide phosphorique	45 kg	64	2 880
— potasse	39 kg	23,77	927,03
— sacherie			550
b) Fumure organique	p. mémoire		
c) Approvisionnements divers :			
— semence	180 kg	31	5 580
— ficelle	4 kg	310	1 240
d) Dés herbants	forfaitairement		400
III. a) Fermages	2,25 qx	2 550	5 737,50
b) Impôt foncier (F.N.S.A.)	forfaitairement		200
Total postes I à III			40 753,78

(3) Depuis 1949 les rendements forfaitaires étaient prédéterminés et fixés aux chiffres suivants :

1949 16 quintaux à l'hectare	1951 16,25 quintaux
1950 16,5 quintaux à l'hectare	1952 18 quintaux

(4) Source :

— Arrêté du 31 août 1951, *Journal officiel* du 1^{er} septembre 1951.

— Hubert d'HÉROUVILLE : *Le marché mondial des céréales*, P.U.F.

Éléments constitutifs	Cadre retenu	Prix à l'unité	Frais à l'hectare
		<i>Report.</i>	40 753,78
IV. Amortissement et renouvellement.	6 % postes I à III		2 445,22
V. Frais généraux divers	14 % postes I à III		5 705,52
<i>Total postes I à V</i>			48 904,52
VI. Intérêt des capitaux engagés....	5 % postes I à V		2 445,22
VII. Rémunération du chef d'entreprise.	4 % postes I à V		1 958,18
<i>Total postes I à VII</i>			53 307,92
VIII. Marge de modernisation	5 % postes V à VII		2 665,39
TOTAL GÉNÉRAL : <i>frais de production</i> <i>d'un hectare de blé</i>			55 973,31
Prix d'un quintal de blé pour un rende- ment de 16,25 qx			3 444,51
Arrondi à			3 445

§ 2. — FIXATION DU PRIX PAR LA METHODE INDICIAIRE

Le décret du 30 septembre 1953 définit tout d'abord un prix de référence qui sert de base au calcul du prix du blé pour les années 1954, 1955, 1956, 1957. Ce prix de référence est le prix du blé tel qu'il a été fixé en août 1953, soit 3 600 francs le quintal.

Pour chaque année ce prix de référence est augmenté ou diminué d'après le coefficient de variation d'un indice composé de 2 éléments, savoir :

1° L'indice des prix des produits industriels nécessaires aux exploitations agricoles;

2° L'indice des prix de détail, des produits manufacturés et des services à Paris.

Le premier indice est affecté, à l'intérieur de l'indice composé, d'une pondération de 60 %; le second indice reçoit une pondération de 40 %.

Le prix ainsi établi sera affecté d'un coefficient de réduction destiné à tenir compte de l'amélioration progressive de la productivité. Ce coefficient est fixé forfaitairement :

Pour la récolte	1954 à 1 p. 100
—	1955 à 2 p. 100
—	1956 à 3 p. 100
—	1957 à 4 p. 100

Le prix peut, d'autre part, être majoré ou diminué de 6 % au maximum en fonction de l'importance probable de la récolte.

Le prix ainsi déterminé s'applique à un blé tendre de qualité saine, loyale et marchande, d'un poids spécifique de 75 kilogrammes par hectolitre.

Depuis le décret du 4 novembre 1954, le prix garanti ne couvre plus la totalité de la récolte livrée à l'O.N.I.C. C'est le Gouvernement qui fixe la fraction de la récolte pour laquelle joue la garantie de prix ou « quantum ».

A la veille des ensemencements, le Gouvernement fixe le tonnage qui, sur commercialisation de la prochaine récolte, sera payé au prix garanti. Si la commercialisation dépasse le quantum, l'excédent sera en principe payé au prix dégagé par la résorption de cet excédent, par exemple le prix sur le marché international pour le blé exporté.

Le décret du 4 novembre 1954 a fixé le quantum à 68 millions de quintaux pour la récolte 1955.

En ce qui concerne les quantités hors quantum, les producteurs reçoivent à la livraison un acompte de 1 200 francs à valoir sur les prix qui seront effectivement tirés des quantités hors quantum. Cet acompte joue donc pour les quantités hors quantum le rôle d'un prix minimum garanti.

Section 2

LES COMPOSANTES DU MARCHÉ

Sous-section 1

La demande et la consommation

§ 1. — LES DONNEES DE LA CONSOMMATION

La consommation totale des céréales panifiables telle qu'elle ressort des statistiques d'utilisation de la collecte de l'O.N.I.C. se présente de la manière suivante pour la France métropolitaine (en millions de quintaux).

	1951-52	1952-53	1953-54	1954-55	1955-56	1956-57
Boulangerie	43,9	42,9	43,8	43,84	45,0	44,9
Conditionneurs et Pâtisserie	2,5	1,1	1,8	1,8		
Industries utilisatrices ...	2,2	2,6	2,2	2,3	2,5	2,7
Armée	0,5	0,4	0,3	0,4	0,3	0,3
Semences commerciales ..	0,6	0,7	0,8	0,9		
Alimentation du bétail ..	—	—	0,1	1,0	6,3	3,6
Pertes et freintes	1,1	0,3	0,1	0,3		
TOTAL	50,8	48,0	49,1	50,1	54,1	51,5

La consommation par tête a évolué ainsi depuis 1949 (kilogrammes par tête) :

1948-49	1949-50	1950-51	1951-52	1952-53	1953-54	1954-55
123,0	116,0	113,0	113,9	116,0	119,3	120,0

L'élément le plus important de la consommation est représenté par le poste Boulangerie représentant la consommation de pain, qui est égal aux 9/10^e de la consommation totale.

Pour avoir une vue plus exacte de la consommation totale, il est indispensable d'ajouter à la consommation contrôlée en boulangerie la consommation par échange blé-farine-pain, soit 7 millions de quintaux environ.

Compte tenu du taux d'extraction (P.S. — 2 soit 75 % en moyenne) et du taux de conversion de la farine en pain, on peut considérer qu'en moyenne un quintal de blé fournit un quintal de pain. La consommation globale ressort ainsi pour l'année 1954-1955 au voisinage de 51 millions de quintaux, exprimés en blé ou en pain, soit 120 kg de pain par personne et par an ou 325 grammes par jour et par personne.

La consommation de pain est pratiquement stationnaire depuis 1949.

Consommation exprimée en blé ou en pain (quintaux) (5) :

1948-1949	43 394 000
1949-1950	42 677 000
1950-1951	43 200 000
1951-1952	43 931 000
1952-1953	42 966 000
1953-1954	43 891 000
1954-1955	43 455 000

Le poste le plus important de la consommation après la Boulangerie, bien que sans commune mesure avec ce dernier, est constitué par les industries utilisatrices.

Pour l'année 1953-1954 la consommation correspondant à ce poste se décompose ainsi, exprimée en blé (quintaux) :

(5) Source : MM. HALBRONN et EQUER, in *Comptes rendus de la journée pratique de la qualité des blés*, mai 1955.

Biscuiterie	1 128 000
Biscotterie	778 000
Produits de régime	160 000
Amidonnerie	17 000
Divers	157 000
	2 240 000

La consommation est ici aussi pratiquement stable depuis 1949.

Entre 1950 et 1957, la dépense totale de pain a évolué de la manière suivante (milliards de F courants) :

1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957
198	237	277	276	270	271	280	281

Dans les trois budgets-types calculés par M. Jean Romeuf (6), le pourcentage des dépenses de pain par rapport à la dépense alimentaire totale pour les années 1938, 1948, 1952, 1954, 1955 s'établit comme suit :

	Septembre 1938	Septembre 1948	Septembre 1952	Septembre 1954	Avril 1955
Budget-type manœuvre ...	8,6 %	5,2 %	6,1 %	6,5 %	6,1 %
Budget-type ajusteur	7,6 %	4,5 %	5,4 %	5,8 %	5,5 %
Budget-type ingénieur	4 %	2,4 %	2,9 %	3,1 %	3 %
Moyenne pour les 3 budgets.	6,7 %	4 %	4,8 %	5,1 %	4,9 %

La période 1948-1955 est marquée par une stabilisation relative à un niveau assez bas de la dépense de pain. Le bas niveau de la dépense de pain par rapport à la dépense alimentaire totale s'inscrit d'autre part dans l'évolution à long terme marquée par une diminution de la part relative des dépenses consacrées au pain alors que les légumes frais et la viande voient leur part s'accroître.

§ 2. — LA DEMANDE ET LES LIAISONS DU MARCHÉ DE DÉTAIL

Sur le marché de détail se trouvent face à face une multitude d'acheteurs et un nombre élevé de vendeurs. Il y a environ 51 000

(6) « Evolution du coût de la vie 1938-1955 », *L'observation économique*, mai 1955.

boulangeries pour la plupart de structure artisanale; sur ce total les boulangeries industrielles ne dépassent pas le chiffre de 30 unités.

La demande n'est pas une demande d'un produit totalement homogène. On peut distinguer au moins deux grandes catégories de pain : le gros pain et le pain fantaisie.

On peut se faire une idée approximative de l'importance relative de la demande de gros pain d'une part, et de la demande de pain fantaisie, à travers le tableau suivant qui donne, pour Paris et pour la Province, le pourcentage moyen de fabrication du gros pain et du pain fantaisie.

	Gros pain	Pain fantaisie	
		Pain de 700 grammes	Pain de 300 grammes
<i>Paris</i>			
Quartier résidentiel	5 %	50 %	45 %
Quartier bourgeois	7 %	53 %	40 %
Quartier ouvrier	13 %	57 %	30 %
<i>Province</i>			
Villes { clientèle bourgeoise	7 %	55 %	38 %
{ clientèle ouvrière	15 %	60 %	25 %
Campagnes	30 %	60 %	10 %

La demande et les prix

L'évolution des prix a été la suivante depuis 1949 :

1949	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957
Prix du pain fantaisie 700 grammes à Paris								
35	—	41,4	49,9	48	48	48	48	48
Prix moyen de 100 kg de pain								
3 500	3 540	4 310	5 600	5 600	5 600	5 600	5 600	5 600

Au regard de cette évolution des prix, les quantités demandées sont passées de 43 394 000 quintaux en 1949 à 43 455 000 quintaux en 1955.

Si on ramène le prix de 100 kg de pain en francs 1949 la série des prix devient :

1949	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957
3 500	3 147	3 312	3 851	3 897	3 907	3 862	3 820	3 700

On se trouve donc en présence d'une rigoureuse stabilité de la demande de pain, correspondant à une hausse très légère du prix.

Le caractère trop court de la période d'analyse, la stabilité des variables sur toute la période ne rendent pas possible un calcul d'élasticité significatif.

Les calculs portant sur des périodes plus longues, effectuées pour la France par le Professeur Henri Guitton et M. René Roy et ayant trait plus spécialement à la demande de Blé, marquent un affaiblissement de plus en plus net de l'élasticité prix. Le coefficient d'élasticité prix du Blé du Professeur Guitton pour la période 1927-1938 est de — 0,46.

Compte tenu des conditions concrètes du marché du blé en France durant cette période, on peut avancer que l'élasticité prix du pain se situait vraisemblablement à un niveau bien moins élevé encore. La période 1949-1957 s'inscrit dans cette évolution à long terme et paraît se caractériser par une rigidité totale de la demande de pain.

Le prix du pain au stade de détail est fixé dans chaque département par arrêté préfectoral, compte tenu de la proportion moyenne départementale des diverses catégories de pain fabriquées. Le prix du pain est considéré par les groupes de consommateurs et par les Pouvoirs Publics comme une variable stratégique déterminante du niveau de vie de la population. Le caractère stationnaire de la consommation qui marque une véritable saturation du besoin, la faible part de la dépense de pain dans les budgets de famille, font que ce comportement apparaît comme une réminiscence historique qui, dans le passé, a correspondu à des liaisons réelles, mais qui demeure présente dans la conscience du groupe, alors que les liaisons réelles qui en constituaient l'infrastructure ont disparu.

La Demande et le Revenu

On peut tout d'abord évaluer l'élasticité de la demande par rapport au Revenu, pour chaque catégorie socio-professionnelle. Partant de l'enquête effectuée par l'I.N.S.E.E. sur les dépenses et les consommations des ménages (7) à Paris et dans 17 villes de province, M. E. Chamly (8) a calculé l'élasticité de la dépense de divers produits par rapport à la dépense totale. Les résultats pour le pain

(7) Les dépenses et les consommations des ménages à Paris, Rennes et dans 17 villes de province. Supplément du *Bulletin Mensuel de Statistique*, octobre-décembre 1953.

(8) E. CHAMLEY. *Economie appliquée*, numéro d'octobre-décembre 1954.

d'une part, et la catégorie biscuits-pâtisserie d'autre part, sont les suivants :

	Industriels et commerçants	Cadres supérieurs et professions libérales	Cadres moyens et employés	Ouvriers	Sans activité	Toutes professions
Pain	0,2	0,3	0,2	0,0	0,5	0,2
Biscuits-Pâtisserie	0,5	1,0	1,2	2,2	1,6	1,3

La demande de pain est caractérisée par une élasticité faible.

Cette élasticité est nulle pour la catégorie socio-professionnelle ouvriers, et égale à 0,2 pour l'ensemble des professions.

Les biscuits et la pâtisserie sont affectés d'une élasticité très élevée.

L'élasticité Revenu proprement dite calculée à partir des budgets de famille donne, pour l'ensemble des produits céréaliers, un coefficient de + 0,1 (9).

Il est, d'autre part, possible de calculer l'élasticité de l'ensemble de la consommation Blé par rapport au Revenu National. Pour la période 1949-1954, le coefficient d'élasticité de la demande par rapport au Revenu National est — 0,07.

L'élasticité Revenu se trouve ici affectée d'un signe négatif.

Ce signe aberrant indique une demande correspondant à un besoin saturé. On peut en effet considérer que le seuil de saturation est marqué par le passage du signe positif au signe négatif du coefficient d'élasticité de la demande par rapport au Revenu National.

Phénomènes de substitution

Deux facteurs empêchent le jeu de la substitution : d'une part, la consommation de pain a un caractère complémentaire et, d'autre part, en fonction du niveau de vie actuellement atteint et des habitudes de consommation acquises, la substitution ne joue plus, même entre deux biens à priori substituables comme le pain de blé et le pain de seigle.

(9) M. LENGELLE : in *Economie Rurale*, juillet 1955.

*Sous-section 2***La production**

Les diverses quantités caractéristiques de la production et de l'offre ont évolué de la manière suivante depuis 1949 (en millions de quintaux) :

	Récolte	Collecte	Autoconsommation
1949	80,8	59,2	21,6
1950	77	53,7	23,3
1951	71,1	49,1	22,0
1952	84,2	55,3	28,9
1953	89,8	63,3	26,5
1954	105,6	77	23,6
1955	103,7	79,4	24,3
1956	57,0	—	—
1957	110,8	—	—

La volonté des Pouvoirs Publics d'assurer l'efficacité de la garantie de prix implique que soient garantis le financement et l'écoulement du blé. C'est dans ce but qu'a été mise sur pied une réglementation rigide des transactions sur le marché de production.

Le producteur ne peut livrer son blé qu'à un organisme stockeur contrôlé par l'O.N.I.C. Les coopératives de blé et les négociants agréés sont tenus de se porter acquéreurs aux prix et conditions fixés par l'O.N.I.C. de tous les blés qui leur sont offerts.

Si le producteur est membre d'une coopérative, la coopérative peut le régler en numéraire, notamment dans le cas où le producteur ne possède pas de compte bancaire.

La coopérative établit en général des effets de commerce en contrepartie des livraisons. Cet effet est escompté par la Caisse Régionale de Crédit Agricole ou par la Caisse Nationale, après obtention de l'aval de l'O.N.I.C.

La Caisse Nationale « nourrit » les effets dans la mesure de ses ressources et elle a, d'autre part, la possibilité de les réescompter auprès de la Banque de France.

Si le producteur livre son blé à un négociant agréé, celui-ci se procure les fonds auprès d'une banque et les verse au compte du producteur à la Caisse Régionale de Crédit Agricole; le négociant qui ne règle pas exactement le prix du blé est passible de sanctions.

La plus grande partie des livraisons sont faites aux coopératives (81,5 %) alors que les commerçants ne traitent que 18,5 % du tonnage total de la collecte.

Le nombre des coopératives est de 948 et celui des négociants agréés de 2 586.

Le marché à la production est soumis d'autre part à une réglementation qualitative très minutieuse. Le prix de base du quintal de blé se trouve modifié par un certain nombre de bonifications ou réfections, en fonction des différents éléments qualitatifs suivants : poids spécifique, siccité et humidité, impuretés, blés cassés et petits grains, fenu grec, graines nuisibles diverses. Le décret 54-1079 du 4 novembre 1954 instituant d'autre part le W (10) comme critère de la qualité des blés.

Les blés ayant un W inférieur à 50 seraient considérés comme blés fourragers et ne bénéficieraient pas du prix garanti. Pour les blés ayant un W supérieur à 120, des bonifications viendraient s'ajouter au prix garanti. Cette mesure n'a pas été appliquée pour la campagne 1955-1956.

La culture du blé est largement répandue sur l'ensemble du territoire. On peut distinguer 3 grandes zones de culture (11). La première zone comprend le Nord et la région parisienne et les départements de l'Aisne, Nord, Pas-de-Calais, Somme, Oise, Seine, Seine-et-Oise. Les rendements moyens se situent dans cette zone autour de 31,7 quintaux à l'hectare et sa production atteint, en 1954, 27 millions de quintaux. La seconde zone de production comprend la Bretagne et plusieurs départements de l'Ouest (production 1954, 14 millions de quintaux, rendements 22,5 quintaux à l'hectare). Enfin la troisième zone est constituée par une grande partie du Sud-Ouest.

Les trois-quarts de la collecte proviennent de 41 départements (12), 8 d'entre eux produisent à eux seuls le 1/4 de la collecte. 1 770 000 agriculteurs cultivent du blé dans l'ensemble de France, mais plus de la moitié de la récolte est livrée par 221 250 agriculteurs représentant les exploitations agricoles ayant les superficies les plus élevées. A l'inverse, 975 000 agriculteurs commercialisent 8 % de la récolte.

(10) Le W permet de déterminer la valeur boulangère des blés d'après la valeur des qualités plastiques des farines qui en sont issues.

(11) J. KLATZMANN : *La localisation des cultures et des productions animales en France*. Imprimerie Nationale, Paris 1955.

(12) Jean FAUCHON. *Economie de l'Agriculture Française*. Edition M. Th. GÉNIN 1954.

Les réactions et les mouvements de l'offre de blé sont certes commandés par le prix du blé mais très souvent par les rapports prix du blé — prix des autres produits agricoles.

La réaction de l'offre de blé se marque d'une part dans les variations des surfaces ensemencées, d'autre part dans les variations des quantités autoconsommées par les producteurs.

	Surfaces (hectares)	Autoconsommation (quintaux)	Prix du blé (en francs constants 1949)
1949	4 226 000	21 600 000	2 500
1950	4 318 000	23 300 000	2 338
1951	4 250 000	22 000 000	2 767
1952	4 296 000	28 900 000	2 476
1953	4 219 000	26 500 000	2 505
1954	4 482 000	28 600 000	2 372
1955	4 502 000	24 300 000	2 345
1956	2 700 000	—	2 347
1957	4 667 000	—	2 169

A priori la réaction de l'offre aux mouvements des prix d'une production végétale peut se manifester par le stockage ou le déstockage du produit. Cette réaction est fondée sur une liaison prix, fonction décroissante de l'offre. La fixation autoritaire du prix par les Pouvoirs Publics et la garantie d'écoulement qui s'y attache correspondent à une rupture de cette liaison et rendent ce type de réaction de l'offre sans objet. (13).

La réaction de l'offre est une réaction par rapport au prix tel qu'il est préalablement fixé. Le caractère aléatoire de la quantité produite fait que la réaction la plus significative n'est pas la réaction prix-quantités produites, mais la réaction prix-surfaces ensemencées. La variation des surfaces ensemencées indique en effet les intentions des producteurs.

L'offre est commandée d'autre part par les rapports de prix, blés-autres produits agricoles, notamment les rapports prix du blé-prix des œufs, prix du blé-prix des céréales secondaires et prix du blé-prix de la viande.

Dans les réactions de l'offre de blé suscitées par les rapports prix du blé-prix des autres produits agricoles, le caractère garanti

(13) Dans la mesure où le cadre réglementaire tiendrait compte de variations de l'offre, cette liaison demeurerait et par suite la variation stockage-déstockage conserverait son importance. Il n'en est pas ainsi (cf. *Réglementation du marché du blé* : pages 81 et suivantes).

du prix du blé fait qu'un rapport relativement défavorable peut ne pas aboutir à une restriction de l'offre si les producteurs préfèrent la sécurité que leur offre le prix garanti aux espérances de gain aléatoire liées aux variations des autres prix agricoles.

Entre 1949 et 1955, la récolte totale est passée de 80 millions à 105 millions de quintaux. Cet accroissement n'a pas été continu. Entre 1949 et 1953, on assiste à une baisse de la récolte et de la collecte, corrélative à une baisse ou à une relative stabilisation des surfaces ensemencées. Par contre, la part relative de l'autoconsommation par rapport à la récolte s'est accrue. A partir de 1953, la récolte et les surfaces ensemencées s'accroissent brusquement; la collecte s'accroît alors que la part relative de l'autoconsommation diminue.

La liaison récolte-prix semble assez lâche. Entre 1950 et 1951, le prix passe de 2 338 francs (en francs 1949) à 2 767 francs; les surfaces ensemencées diminuent de 68 000 hectares; la quantité récoltée passe de 77 à 71 millions de quintaux, la collecte de 53 à 49 millions de quintaux.

Entre 1953 et 1954, le prix en francs 1949 diminue et passe de 2 505 à 2 372 francs, les surfaces ensemencées passent de 4 219 000 hectares à 4 482 000 hectares, la collecte de 63 à 77 millions de quintaux.

Les variations divergentes de l'offre et du prix peuvent donner à penser que les liaisons surfaces ensemencées et rapport prix du blé-prix des autres produits agricoles sont plus significatives.

On peut envisager l'hypothèse d'une liaison surfaces ensemencées et rapport prix du blé-prix de la viande.

L'année 1951 est une année de très forte hausse des prix de la viande. Elle marque le début d'un accroissement de la production de viande, pour le gros bétail le début d'un cycle de production qui va de l'année 1951 à l'année 1953.

On peut supposer que la diminution des surfaces consacrées au blé a correspondu à un accroissement des surfaces en prairie destinées à l'alimentation du gros bétail ou à l'accroissement des surfaces en orge, destinée à l'alimentation des porcs.

Cette hypothèse peut se trouver confirmée d'autre part par le fait que la réduction des surfaces ensemencées en blé provient principalement des zones de polyculture, fortes productrices de viande, alors que les surfaces des zones de monoculture, fortes productrices de blé n'ont pas varié ou ont continué de s'accroître.

Le mois de septembre 1953 a été marqué par un effondrement des cours de la viande. Cet effondrement se produit à la veille des ense-

mencements. On assiste à un accroissement des surfaces ensemencées, notamment dans les zones productrices de viande.

Certes l'accroissement de la production pour les années 1954 et 1955 n'est pas dû exclusivement à l'accroissement des surfaces ensemencées, mais, pour une grande part, à l'accroissement des rendements; cet accroissement est d'ailleurs plus important dans les zones de polyculture à faibles rendements que dans les grandes zones productrices. Quels que soient par ailleurs les rapports de prix et malgré les rapports souvent défavorables au blé, la stabilité et la garantie du prix sont des facteurs d'accroissement de la production.

Les mouvements de l'offre sont, d'autre part, fonction de la structure des coûts et notamment de la part respective des coûts fixes et des coûts variables selon les exploitations.

Dans la culture du blé, les coûts fixes sont représentés par le fermage de la terre, le prix du matériel et des machines; les coûts variables sont représentés par les semences, les engrais et surtout les frais de main-d'œuvre.

Dans le cas de prédominance des coûts variables, la hausse du prix entraînera un accroissement des surfaces ensemencées; dans l'hypothèse d'une baisse de prix on n'assistera pas nécessairement à une baisse des surfaces ensemencées. En effet, la prédominance des coûts variables est le fait des petites exploitations de polyculture; une baisse du prix du blé, les surfaces cultivées restant les mêmes, aboutira à restreindre le gain que le producteur tirait de ce produit. Le rétablissement de ce gain à son niveau antérieur exige donc un accroissement des surfaces ensemencées.

Dans les grandes entreprises de monoculture les coûts fixes prédominent. La hausse du prix entraînera un accroissement des surfaces ensemencées. Ce mouvement répond, d'une part à la logique de la maximisation du profit, d'autre part au fait que l'accroissement de la récolte rend l'amortissement plus aisé.

En cas de baisse du prix deux tendances contradictoires vont se manifester: la logique du profit commande une restriction des surfaces; la préoccupation de l'amortissement conduit au contraire au maintien ou à l'accroissement des superficies ensemencées. La certitude que l'accroissement de l'offre n'aboutira pas à accentuer la baisse de prix constitue un facteur supplémentaire d'incitation à l'accroissement des surfaces.

Enfin la production de blé joue le rôle d'un refuge protecteur contre les fluctuations des prix sur les autres marchés agricoles.

Ce comportement de l'offre compromet les ajustements et contribue à créer un déséquilibre persistant. Le groupe des producteurs et

les Pouvoirs Publics tentent par divers moyens de remédier à ce déséquilibre. Le groupe des producteurs, plus spécialement son organisation syndicale, l'Association Générale des Producteurs de Blé, organise pour ses adhérents une propagande destinée à restreindre l'offre, soit en incitant les producteurs à restreindre leurs surfaces au profit d'autres cultures, soit en les encourageant à utiliser le plus de blé possible pour la nourriture des animaux (14).

Les mesures d'équilibre prises par les Pouvoirs Publics sont : l'institution du quantum, diverses mesures destinées à favoriser l'emploi du blé pour l'alimentation du bétail, notamment cession à bas prix aux fabricants d'aliments du bétail de blé sain, loyal et marchand et dénaturation du blé, institution d'une taxe de résorption, enfin mise en œuvre d'une politique d'exportation.

Le marché mondial du blé se caractérise depuis quelques années par un excédent d'offre. Certes, il existe toujours à priori une possibilité de rééquilibre par les prix, mais en l'état actuel du marché, ce rééquilibre s'effectuerait à un prix très bas qui correspondrait à un véritable effondrement.

Cela aboutirait à la ruine des producteurs des grands pays exportateurs et, notamment, des producteurs des U.S.A. Toute la politique du Revenu agricole mise sur pied par les U.S.A. se trouverait anéantie.

Malgré la tendance actuelle qui est une tendance à la baisse, le prix mondial du blé est malgré tout très instable et dans la longue période les variations de prix sont aussi amples à la hausse qu'à la baisse. Les pays importateurs risquent de subir les contre-coups de hausses trop importantes. En effet, les blés des grands pays exportateurs doivent être réglés en dollars et de ce fait, la hausse du prix peut amener des conséquences non négligeables sur la balance des paiements des grands pays importateurs, notamment des pays européens.

C'est dans le but de pallier l'instabilité du prix du blé qu'a été signé en 1949 entre les pays importateurs et les pays exportateurs l'Accord International sur le Blé (15). Cet accord a été renouvelé en 1953 et en 1956.

(14) Cf. *Bulletin de Documentation sur le Marché du Blé*, n° du 20 août 1955, page 161, un article intitulé « Agriculteurs, limitez vos surfaces de blé, faites du colza ». Et supplément au *Bulletin de Documentation sur le Marché du Blé* intitulé : « Producteurs faites consommer du blé à vos animaux, c'est un aliment riche, digestible et facile d'emploi ». Cette plaquette indique divers types de rations journalières à base de blé pour les bovins, les ovins, pour les porcs, pour les volailles.

(15) Pr Pierre FROMONT, *Cours d'Economie Rurale*, 1954-1955.

L'objectif visé est selon l'article 1^{er} de l'Accord « d'assurer aux pays importateurs une fourniture de blé et d'assurer aux pays exportateurs un marché à prix équitables et stables ».

Pour aboutir à cet objectif l'ensemble des pays exportateurs s'engage à fournir chaque année une quantité déterminée de blé, les pays importateurs s'engagent à acheter ce blé.

Les prix sont librement débattus entre offreurs et demandeurs dans la limite d'un « Prix Plancher » et d'un « Prix Plafond ». Au-dessous du « prix plancher », l'exportateur peut refuser de livrer; au-dessus du « prix plafond », l'importateur peut refuser d'acheter.

Le prix minimum a été fixé en 1949 à 1,10 dollar et le prix maximum à 1,80 dollar par Bushel (16), soit, en 1953, 2 400 francs le quintal. En 1953, les prix ont été fixés respectivement à 1,55 et 2,05 dollars (17).

Le quota d'exportation accordé à la France a été de 906 000 quintaux, il est passé à 3 millions de quintaux en 1956. La part du commerce mondial de blé qui s'effectue à l'intérieur de l'accord s'élève à 61 % en 1953-54. Comme tous les pays exportateurs, la France a le droit d'exporter en dehors de l'accord. La France a exporté sur l'étranger 2,3 millions de quintaux en 1952-53, 9,2 millions en 1953-54 et 20 millions de quintaux en 1954-55.

La différence existant entre le prix garanti intérieur payé aux producteurs et le prix international est réglé en partie par l'Etat. Pour l'ensemble des exportations de la campagne 1954-55, la différence s'élève à 40 milliards. 14 milliards ont été couverts par le produit de la taxe de résorption payée par les producteurs au-dessus de 50 quintaux livrés et 26 milliards par une subvention de l'Etat.

L'exportation vers l'Union Française a porté sur 2,8 millions de quintaux en 1953-54 et sur 2,7 millions de quintaux en 1954-55.

Sous-section 3

La distribution et la transformation du produit blé

Entre la production et la consommation s'intercalent dans le circuit blé-pain trois stades de distribution et de transformation : les organismes stockeurs (commerçants et coopératives), la meunerie, la boulangerie.

(16) Un bushel = 0,35 hectolitre.

(17) En 1956, prix plancher = 1 dollar, prix plafond = 2 dollars.

Au stade de la production, le producteur peut choisir son acheteur, mais il doit vendre toute la récolte de l'année au même organisme auquel il est lié pour un an. Les coopératives canalisent les 3/4 des blés vendus.

La distribution des céréales aux utilisateurs est le fait des organismes stockeurs. Il est interdit aux utilisateurs de s'approvisionner directement en culture.

Les relations entre les organismes stockeurs et les utilisateurs sont soumises à une réglementation très rigide.

Les meuniers ne peuvent s'approvisionner qu'auprès d'un organisme auquel ils sont obligatoirement rattachés, dans la limite des quantités fixées par l'O.N.I.C.

L'O.N.I.C. règle d'autre part la cadence des ventes des organismes stockeurs et établit les programmes mensuels des mouvements de blé entre les départements excédentaires et les départements déficitaires.

Le prix de vente du blé cédé à la meunerie par les organismes stockeurs est obtenu en ajoutant au prix à la production (compte tenu des bonifications et réfections pour qualité) :

- la taxe au profit du Budget Annexe des Prestations Familiales Agricoles, soit 252 francs (18);
- la marge de rétrocession des organismes stockeurs, soit 96 francs par 100 kg (18);
- le montant des majorations bi-mensuelles pour financement du magasinage, soit 12,50 francs par quinzaine à compter du 16 août (19);
- la taxe de transactions, soit 1,01 % (19).

Le prix de vente des organismes stockeurs s'établit donc ainsi :

	Du 1 ^{er} au 15 août	Du 15 au 31 août	Du 1 ^{er} au 15 septembre
Prix production	3 600	3 600	3 600
Taxe B.A.P.F.A.	252	252	252
Marge de rétrocession ...	96	96	96
Majorations bimensuelles .	0	12,50	25
TOTAL	3 948	3 960,50	3 973
Taxe transactions.....	39,87	40	40,13
Prix de vente net des organismes stockeurs.....	3 987,87	4 000,50	4 013,13

(18) Décret du 14 décembre 1953.

(19) Décret du 14 décembre 1953.

Pour assurer l'écoulement régulier des blés livrés en meunerie par les organismes stockeurs et pour éviter les différences de prix entre les départements, il a été organisé une péréquation des frais de transport des blés qui permet aux meuniers de recevoir les blés à un prix uniforme quelles que soient leur situation géographique et celle de l'organisme stockeur vendeur. L'O.N.I.C. rembourse aux meuniers le montant des frais de transport des blés en provenance d'organismes stockeurs situés au-delà de 20 kilomètres à l'extérieur du département. Les dépenses de péréquation des transports sont couvertes par un versement compensateur perçu sur chaque quintal de blé entré au moulin.

La meunerie française compte 7 300 moulins environ (20). La plupart des moulins sont de petites entreprises occupant moins de 10 ouvriers. Les $\frac{3}{4}$ de la production de farine proviennent de moulins ayant une capacité inférieure à 500 quintaux de blé par jour, $\frac{1}{4}$ dépasse 500 quintaux. La structure interne de la meunerie est profondément déséquilibrée du fait que la capacité d'écrasement atteint plus du double du volume de la production nécessaire pour répondre à la demande.

Les quantités de blé triturrées couvrant la consommation intérieure et l'exportation s'élèvent à 53 millions de quintaux environ pour les années 1952 et 1953.

La capacité d'écrasement de la meunerie s'élève en 1953 à 134 000 000 de quintaux. Bien que sur les 7 800 moulins existants, seuls 6 600 environ aient une activité commerciale, il n'en subsiste pas moins un décalage très important entre la capacité réelle d'écrasement et les besoins du marché.

L'excès de la capacité d'écrasement avait rendu nécessaire, dès avant la dernière guerre, une intervention de la puissance publique, liée à la réglementation du marché du Blé.

Les mesures prises ont trait principalement à la limitation de la capacité d'écrasement et au contingentement de la production. Les décrets des 30 octobre 1935 et 17 juin 1938 ont interdit la création de nouveaux moulins et l'extension de la capacité d'écrasement des moulins existants. Le décret du 30 octobre 1935 et l'arrêté du 23 septembre 1947 fixent à chaque moulin un plafond d'écrasement qu'il est interdit de dépasser. Le contingent global ainsi déterminé, grâce à la fixation de plafonds individuels, demeurant malgré tout bien

(20) *Annuaire de la Meunerie Française* 1954, éditions S.P.A.I.C., 42, rue du Louvre, Paris (1^{er}). M. CHABANON, *La Meunerie Française*, éditions M. Th. GÉNIN, 1955.

au-dessus des besoins réels de la consommation, d'autres moyens ont été mis en œuvre.

Le décret du 17 juin 1938 a prévu la résorption progressive et méthodique des moyens de production et des contingents de meunerie par leur rachat corporatif et volontaire; l'organisation professionnelle chargée de ce rachat est la Caisse Professionnelle de l'Industrie Meunière (C.P.I.M.).

Les arrêtés des 30 mars et 23 avril 1954 ont fixé un plafond d'écrasement qui se rapproche de la consommation réelle sur la base des écrasements mensuels effectifs des années 1951, 1952 ou 1953. Ces arrêtés marquent, d'autre part, une tentative des Pouvoirs Publics, destinée à résorber la capacité excédentaire par le rétablissement d'une certaine concurrence entre les moulins. Cependant, l'O.N.I.C. continue à établir les programmes de livraisons interdépartementales des farines; il fixe d'autre part les quantités minima susceptibles d'être triturées par chaque moulin, et procède à la désignation des organismes stockeurs auxquels sont obligatoirement rattachés les meuniers.

Jusqu'en 1949, les Groupements Départementaux de Répartition des Farines établissaient mensuellement un plan de rattachement des boulangers aux meuniers. Les boulangers ne pouvaient s'approvisionner qu'auprès des meuniers qui leur étaient affectés.

En 1949 ont été instituées des Commissions mixtes départementales composées de représentants syndicaux de la Boulangerie et de la Meunerie dont l'objet était d'établir le plan de rattachement. Mais l'O.N.I.C. conservait son pouvoir de décision.

Les commissions mixtes et le plan de rattachement ont été supprimés le 24 mars 1953. Depuis cette date, les boulangers ont le droit de s'approvisionner auprès des meuniers de leur choix.

Pour atténuer ou limiter le plus possible les effets d'une éventuelle fluidité de la demande et les risques d'un rétablissement d'une concurrence entre les moulins, le groupe de la meunerie a mis sur pied deux types d'organes : d'une part les Unions meunières, d'autre part les Sociétés auxiliaires de Meunerie.

Les Unions meunières sont des organismes de facturation et d'encaissement en commun qui permettent de garantir le respect du prix taxé et d'éviter que l'excédent de la capacité d'écrasement joint à la liberté de choix des Meuniers n'aboutisse à l'établissement d'une concurrence entre les Moulins considérée comme préjudiciable aux intérêts du groupe.

Les Sociétés auxiliaires sont des Comptoirs de Ventes en commun créés en 1950 à l'instigation de l'Association Nationale de la Meunerie Française.

Une Société auxiliaire fonctionne par exemple dans le département du Nord (21). Le département est divisé en 9 secteurs de vente, composé chacun de 200 boulangers environ. Chaque secteur se trouve sous la responsabilité d'un agent de la société. Les secteurs de livraison de chaque moulin sont délimités compte tenu de son écrasement effectif. Les agents disposent, lors de leurs visites, de la liste des meuniers qui ont la possibilité de livrer dans le secteur, et de la quantité disponible détenue par chacun d'eux. Pour pallier la fluidité éventuelle de la demande, déterminée par les différenciations qualitatives des farines ou tout simplement par la publicité, le responsable de chaque secteur inverse chaque mois l'ordre de ses tournées auprès des boulangers. La majorité des meuniers refuse, d'autre part, d'exécuter les commandes directes qui ne passent pas par le canal de la Société auxiliaire.

Ce système ne va pas sans provoquer les réactions du Syndicat de la Boulangerie du département.

Le Président du Conseil M. Antoine Pinay, avait demandé à l'Association Nationale de la Meunerie Française la dissolution des Sociétés auxiliaires, considérées comme tombant sous le coup de la législation sur les ententes.

A tous les stades de la distribution, les prix et les marges sont fixés autoritairement par les Pouvoirs Publics.

**ELEMENTS DU PRIX DU PAIN DANS LE DEPARTEMENT DE LA SEINE
EN DECEMBRE 1949 ET FEVRIER 1952 (22)**

		Décembre 1949	Février 1952
<i>Production</i> ..	Prix du blé	2 477,50	3 385
<i>Stade organisme stockeur</i> }	Taxe statistique	22,50	
	Taxe à l'achat 1,01 %	22,25	
	Marge de rétrocession	153,65	
	Prix de rétrocession à la meunerie départ organisme stockeur	2 631,15	
	Taxe transaction 1,01 %	26,57	
		2 657,72	4.095,45

(21) M. CHABANON : *La Meunerie Française*, éditions M. Th. GÉNIN, 1955.

(22) Source : *Association générale des producteurs de blé*.

		Décembre 1949	Février 1952
<i>Stade meunerie</i>	<i>Report....</i>	2 657,72	4 095,45
	Frais d'approche forfait 48,30		
	Versement compensateur 130		
	Marge de mouture 284,70	463	
		3 120,72	
	A déduire : issues $18 \times 11,5$	— 207	
	Valeur de la farine produite par 100 kg de blé	2 913,72	
	Valeur de 100 kg de farine	3 642,15	
	Taxe à la mouture	2,95	
	Frais de livraison de la farine en bou- langerie	57,80	
	Redevance G.R.F.	6	
	TOTAL	3 708,90	
	Taxe de transaction 1,01 %	37,45	
	Prix de revient du quintal de farine en boulangerie.....	3 746,35	
	Redevance	163,95	
<i>Stade boulangerie..</i>	Prix de facturation de la farine en bou- langerie	3 910,30	5 634,10
	Marge de panification pondérée	2 189,30	3 411,28
		<u>6 099,60</u>	<u>9 045,38</u>

La fixation rigide des marges et des prix à tous les stades du circuit constitue une garantie de maintien dans le temps d'une certaine proportionnalité entre les éléments caractéristiques du circuit et notamment les prix.

Dans l'hypothèse d'un marché libre, des données chiffrées similaires permettraient de définir un effet de transmission relativement parfait. Trois groupes d'éléments empêcheraient cependant l'assimilation à un effet de transmission totalement parfait :

a) l'existence d'un blocage relatif au détail du fait de l'existence de la pâtisserie et de l'importante élasticité revenu qui la caractérise,

b) la fixation non rigide de certains éléments du circuit, notamment le prix des issues de la meunerie.

c) l'action des groupes participants du circuit de distribution sur les Pouvoirs Publics, qui aboutit parfois à créer ou à accroître les disparités de prix.

*Section 3***LE REVENU BLÉ**

Les sections I et II du présent chapitre ont été consacrées à l'étude sommaire des données, des variables, des types de liaisons qui constituent en quelque sorte « l'infrastructure » de la théorie du Revenu Blé.

En effet sur le marché du blé comme sur le marché de la viande, il ne nous a pas paru possible de considérer la théorie du Revenu comme implicitement comprise dans une théorie de la production ou comme nécessairement déductible d'une telle théorie.

Cependant, il a paru nécessaire de prendre comme point de départ l'analyse de la Loi de King qui a été pendant très longtemps une théorie du Revenu Blé.

La transformation des données, des variables et des types de liaisons sur lesquels la loi de King était fondée, fait qu'elle ne se trouve plus adaptée en tant que théorie du Revenu Blé.

Il est cependant possible, en procédant à une nouvelle sélection des variables et des données, de mettre sur pied en la prenant pour point de départ, une explication de la formation du Revenu Blé à l'aide des cadres d'analyse « traditionnels ».

Cette analyse de type « traditionnel » semble malgré tout insuffisante. Sa faiblesse provient du fait que ce qu'elle nous montre dans la genèse du Revenu Blé, c'est exclusivement le dernier enchaînement, la dernière liaison de cette genèse. Elle ne nous montre pas les enchaînements antérieurs qui conditionnent le dernier. D'autre part, le dernier enchaînement n'est pas le seul possible ni le seul nécessaire.

L'analyse de type traditionnel ne représente qu'un cas particulier, par exemple celui du Revenu des producteurs sur le marché du blé en 1955.

L'élargissement du champ de l'investigation nous conduit alors à des analyses menées en termes de Partage Social, identiques à celles que nous avons étudiées pour le marché de la viande.

*Sous-section 1***Analyse théorique du Revenu Blé à l'aide des cadres traditionnels**

I. — VALIDITÉ DE LA LOI DE KING COMME THÉORIE EXPLICATIVE DU REVENU BLÉ.

II. — MÉCANISMES ET CARACTÈRES ACTUELS DU REVENU BLÉ.

§ 1. — LA LOI DE KING COMME THEORIE EXPLICATIVE DU REVENU BLE

A) EXPOSÉ DE LA LOI DE KING (23)

Si l'on appelle P le prix à la production, Q la quantité offerte, l'analyse des liaisons entre P et Q , dans le cadre d'un marché libre, amène à considérer P comme une fonction de Q où P est la variable dépendante et Q la variable indépendante.

La loi de King a pour objet de répondre à la question de savoir comment se comporte le produit PQ en fonction de la variable Q . Le produit PQ n'est autre que la valeur globale de l'offre : Prix unitaire multiplié par quantité. C'est, en fait, la somme des recettes brutes issues du produit. Cette analyse peut donc se formuler en deux propositions :

1. — La recette brute est une fonction de la quantité :

$$R = PQ = Q. f(Q).$$

2. — La recette brute globale est une fonction décroissante de la quantité.

C'est cette dernière proposition qui constitue à proprement parler la loi de King; elle peut s'exprimer d'une manière différente, à savoir :

Quand la récolte d'un produit A s'accroît, la recette globale issue de ce produit décroît.

L'inventeur de la loi s'était, pour sa part, attaché simplement à montrer quelles étaient les variations de prix engendrées par une série de déficits successifs de la récolte. Il en avait déduit que les variations de prix étaient plus que proportionnelles aux variations de la récolte.

Les auteurs postérieurs ont eu recours à une nouvelle formulation de la loi. Le Professeur René Roy (24) par exemple, porte essentiellement son attention à l'action des quantités Q sur la valeur globale de la récolte PQ . Partant des données numériques empruntées au Traité d'Economie Politique d'Alfred Marshall, il considère que la production « normale » d'une part, et le prix unitaire « normal » d'autre part, sont respectivement égaux à 1. La valeur globale de la récolte « normale » est donc égale à 1. L'évolution respective de P et

(23) Voir : Pr ROUQUET LA GARRIGUE : « Les problèmes de la corrélation et de l'élasticité » Hermann et C^{ie} 1948.

Pr H GUITTON : « Essai sur la loi de King », Sirey 1938.

Pr J. MILHAU : « Traité d'Economie Rurale », Presses Universitaires de France, 1954.

(24) René Roy : « Etudes économétriques », Sirey 1935.

de PQ en fonction des variations de Q se présente de la manière suivante :

Quantité de Blé :	Q	1	0,9	0,8	0,7	0,6	0,5
Prix Unitaire :	P	1	1,3	1,8	2,6	3,8	5,5
Recettes :	PQ	1	1,17	1,44	1,82	2,28	2,75

A partir de cette formulation des variations de la quantité PQ représentant les recettes brutes des producteurs, on peut mettre en évidence les liaisons qui les déterminent.

Il est possible de représenter graphiquement les variations de $R = PQ$ en fonction des quantités produites.

On peut écrire : $R = PQ = Q \cdot f(Q)$.

En effet, on a : $P = f(Q)$.

La fonction $P = f(Q)$ peut être représentée par une droite de régression figurant le nuage de points correspondants aux données statistiques réelles.

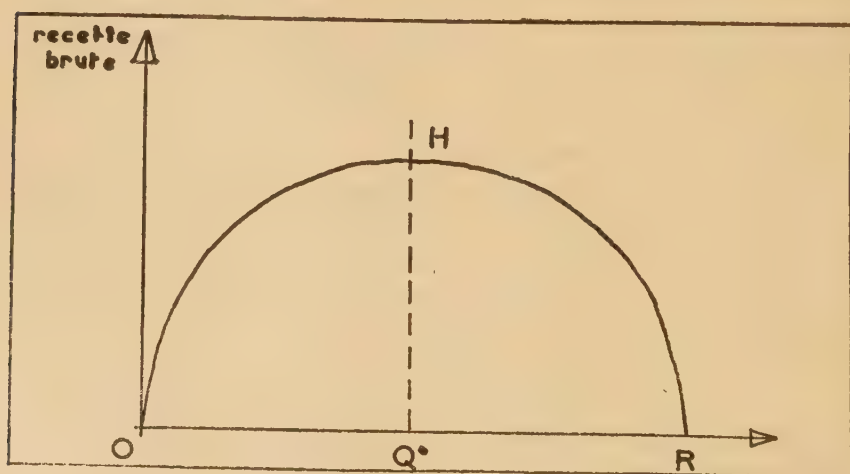
L'équation de cette droite est de forme $y = ax + b$, soit $P = aQ + b$ cette équation.

L'équation de la recette brute $R = PQ$ devient alors :

$$R = aQ^2 + bQ$$

La recette brute est donc représentée par une parabole.

Cette analyse a été mise sur pied par le Professeur Milhau (25). La parabole représentative de la fonction R porte le nom de parabole des recettes.



(25) Pr J. MILHAU : « Etude économétrique du prix du vin en France », Montpellier, 1935.

Pr J. MILHAU : « Traité d'Economie Rurale », tome I, Presses Universitaires de France, Paris 1954.

La recette PQ part de O et s'accroît avec les quantités jusqu'à un maximum H correspondant à la quantité offerte OQ_0 . A partir de la valeur H, à tout accroissement de la récolte correspond une diminution de la récolte brute PQ.

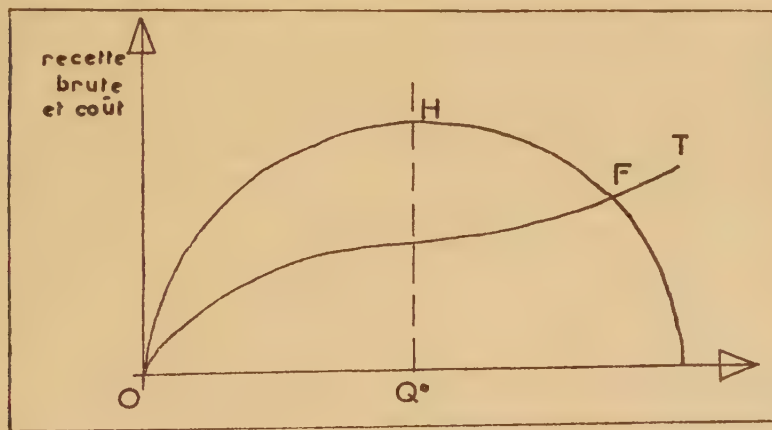
Sur un marché agricole quelconque, si les quantités offertes se situent entre O et Q^0 , la recette PQ se situe sur la branche ascendante de la parabole OH. La loi de King ne joue pas sur un tel marché et R croît en même temps que Q.

Si la quantité offerte se situe entre Q^0 et Q, la recette PQ se situera sur la branche descendante de la parabole HQ. La loi de King est alors applicable et R varie en sens inverse de la quantité offerte.

Les variations de la recette globale sur la branche de parabole HQ correspondent à un marché saturé sur lequel la demande est inélastique.

Cette analyse constitue une explication théorique du mode de formation de la recette monétaire brute. Quant à la recette monétaire nette, elle est égale à la recette brute, déduction faite des coûts exposés.

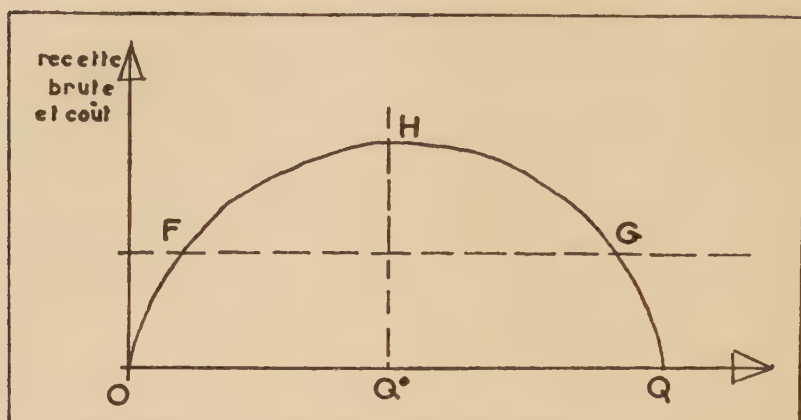
Si l'on se place en longue période, l'Agriculture se trouve soumise à la loi des rendements décroissants. La courbe de coût total varie en sens inverse des rendements.



Le point F, intersection de la courbe de coût T et de la courbe des recettes OQ, définit la situation d'équilibre de longue période correspondant à la quantité offerte optima.

Si nous nous plaçons maintenant en courte période, le coût total peut être considéré comme constant. Les deux points d'équilibre F et G permettent de définir deux outputs caractéristiques : l'output mini-

mun qui n'entraîne pas de perte et l'output maximum au-delà duquel la recette nette devient négative.



B) LES CONDITIONS DE JEU DE LA LOI DE KING

Le jeu de la loi de King implique l'existence d'un certain nombre de conditions. Ces conditions sont des conditions nécessaires et suffisantes. L'absence de l'une quelconque d'entre elles empêche la loi de King de se vérifier, mais la réunion de ces conditions est suffisante pour que la loi de King joue.

Ces conditions sont au nombre de six :

1. Inélasticité de la demande par rapport aux prix,
2. Flexibilité du prix,
3. Caractère aléatoire de l'offre,
4. Homogénéité du produit,
5. Marché clos,
6. Marché libre.

L'ensemble de ces conditions se trouvait approximativement réuni sur le marché français du blé au début du xx^e siècle.

La loi de King joue-t-elle et son jeu peut-il constituer une explication valable de la formation du Revenu Blé sur le marché français en 1956 ?

Il suffit de passer en revue les six conditions nécessaires et suffisantes, précédemment énumérées et de se demander si ces conditions sont réunies sur le marché français du blé pour obtenir, sans vérification statistique, une réponse à cette question.

1. *Inélasticité de la demande* : Le marché français du blé se caractérise par une rigidité à peu près totale de la demande, qui témoigne de la saturation du besoin auquel cette demande répond.

2. *Flexibilité du prix* : Le prix du blé n'est plus la résultante de l'ajustement offre-demande. Il est fixé autoritairement par les Pouvoirs Publics pour une campagne agricole. Le prix, dans la courte période, est une constante. La flexibilité, d'autre part, ne peut être considérée que comme le résultat de certaines liaisons fonctionnelles entre les composantes du marché. Même en supposant que certaines de ces liaisons sont encore valables analytiquement, on peut affirmer que le prix ne s'y trouve plus impliqué. Il ne peut donc plus être question de flexibilité.

3. *Caractère aléatoire de l'offre* (26) : La production de blé est soumise aux aléas de la nature, l'offre n'est pas une quantité dont les producteurs ont la maîtrise; sous ce rapport, les conditions en 1956 sont les mêmes qu'au début du vingtième siècle.

4. *Homogénéité du produit* : Le blé est, par excellence, un type de produit homogène. Le marché français est, d'autre part, soumis à une réglementation qualitative qui rend le produit plus parfaitement homogène.

5. *Marché clos* : Le marché français du blé est un marché clos. Lorsqu'on dit offre de blé, on entend parler seulement de l'offre issue de la récolte nationale.

6. *Marché libre* : Le marché français est un marché dirigé en ce qui concerne la distribution du produit et les prix à tous les stades.

En conclusion, parmi les six conditions nécessaires le marché français du blé remplit les conditions 1, 3, 4 et 5 : inélasticité de la demande, caractère aléatoire de l'offre, homogénéité du produit, marché clos. Les conditions 2 et 6 : flexibilité du prix, marché libre, ne se trouvent pas vérifiées.

La loi de King ne peut donc pas jouer et elle peut encore moins constituer une théorie valable du Revenu Blé sur le marché.

§ 2. — MECANISMES ET CARACTERES ACTUELS DU REVENU BLE

A) LE REVENU BLÉ EST FONCTION DU PRIX

Dans la théorie traditionnelle, le prix est la résultante de la confrontation des composantes du marché, offre et demande. Il est en même temps un élément moteur et déterminant.

(26) L'offre est ici assimilée à la récolte.

C'est le prix qui détermine les ajustements réciproques de l'offre et de la demande. C'est, d'autre part, le prix qui détermine le revenu issu de la production.

Le prix du blé sur le marché français ne remplit aucune de ces trois fonctions :

— Tout d'abord, il n'est plus la résultante de la confrontation offre-demande. L'existence et l'action de l'O.N.I.C. aboutissent même au fait qu'il n'y a plus réellement de confrontation entre l'offre et la demande;

— Le prix ne détermine plus, par ailleurs, les ajustements *réciproques* de l'offre et de la demande (ceci ne signifie pas que le prix ne commande pas l'une ou l'autre des composantes, prises séparément. Ce qu'il ne détermine plus, ce sont les ajustements *réciproques*);

— Enfin, si on se place dans l'hypothèse d'un marché considéré comme un système de liaisons fonctionnelles où toutes les variables sont interdépendantes, le prix ne peut plus être considéré comme la variable déterminant directement le revenu issu de la production : en effet, le prix n'est plus une des variables du système. En fait, le prix est plutôt un paramètre extérieur au système, déterminé selon des mécanismes qui lui sont propres. Le prix joue dans la détermination du Revenu, désormais, le rôle d'un « multiplicateur » des quantités offertes. Dans cette mesure, le Revenu Blé peut être considéré comme fonction du prix.

Si l'on s'attache à déterminer les mécanismes de formation du prix, on constate tout d'abord que le prix est fixé institutionnellement.

En réalité, sa formation est le résultat de deux types de mécanismes : un mécanisme formel et un mécanisme réel.

Le mécanisme formel c'est, par exemple, le calcul du prix sur la base du coût de production, ou bien le calcul du prix, suivant la méthode indiciaire, en vigueur depuis 1953. Dans la première méthode, le prix est fonction d'une variable interne du système de liaisons du marché; dans la seconde méthode, le prix est fonction d'un paramètre en partie extérieur au « marché ».

Les mécanismes réels, ce sont essentiellement les actions de puissance des groupes impliqués dans le jeu du marché.

Ces actions de groupes sont le fait des groupes d'agents économiques qui exercent leur activité à chacun des stades de la production et de la distribution du produit blé. Chaque groupe organise son action dans le sens de la maximisation du prix qui le concerne. Le prix prend désormais l'aspect d'une valeur stratégique essentielle.

Les résultats de l'action des groupes sont repérables à différents moments du temps, à travers la disparité des valeurs stratégiques autour desquelles la lutte des groupes s'instaure.

La lutte des groupes définit un certain type de liaison prix-revenu dans laquelle le prix joue encore le rôle de variable motrice.

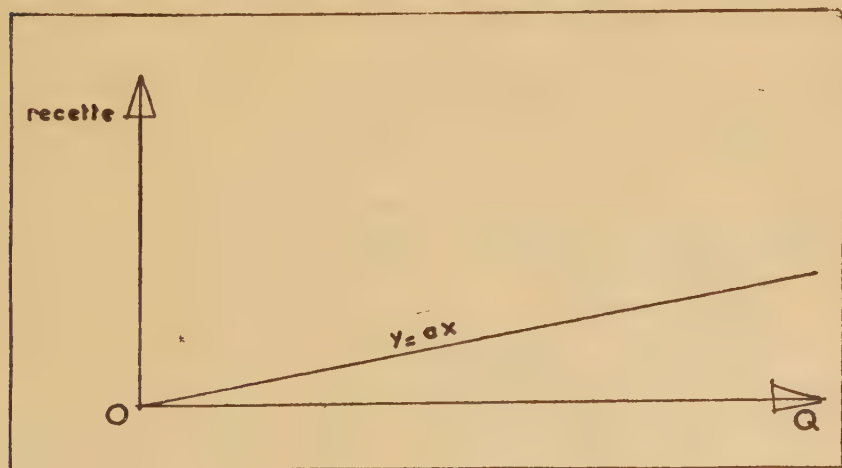
B) LE REVENU BLÉ EST FONCTION DES QUANTITÉS OFFERTES (27)

Si les conditions de jeu de la loi de King se trouvaient réunies sur le marché français du blé, le Revenu Blé $R = PQ$ pourrait être considéré, compte tenu des récoltes concrètes depuis 1949, comme une fonction décroissante de la quantité offerte.

Si on considère la liaison fonctionnelle comme valable, la loi de King ne jouant pas, la recette brute est alors une fonction croissante de la quantité. C'est la quantité qui joue le rôle moteur et qui détermine PQ .

Si on se place dans la courte période agricole (28), et si on représente le prix par a , on peut écrire : $a = \text{prix} = \text{constante}$; on aura de même : recette brute = $y = \text{variable dépendante}$; quantité offerte = $x = \text{variable indépendante}$.

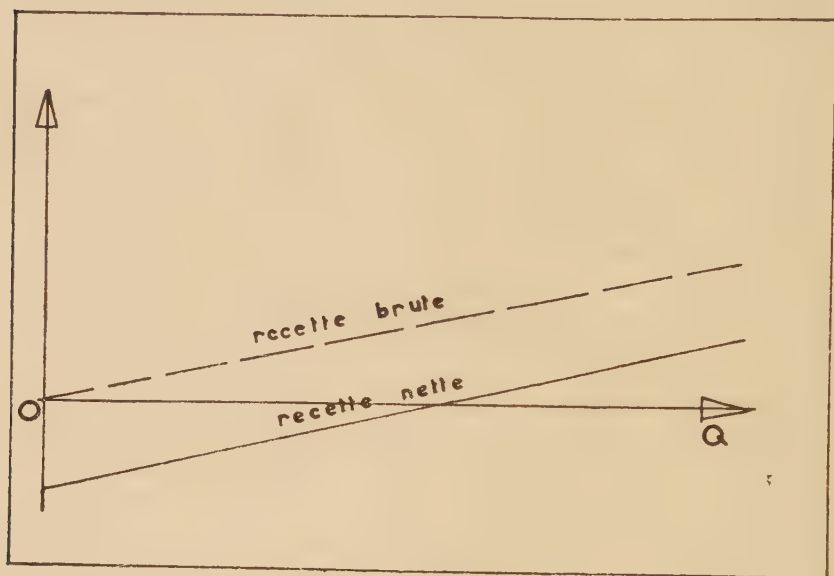
On peut alors formuler l'hypothèse suivante : la recette brute Blé est représentée par une fonction de la forme $y = ax$.



(27) On assimile par hypothèse, dans le but de faciliter le raisonnement, quantités offertes et quantités produites.

(28) Par période courte, on entend la durée concrète d'une campagne agricole.

Cette représentation est valable pour la recette brute. Pour obtenir la recette nette, il est nécessaire de déduire de la recette brute le coût. Le coût peut, en courte période, être considéré comme une constante : soit b cette constante. La recette nette peut alors être représentée par une fonction de la forme $y = ax + b$ où b est un nombre négatif.



En réalité, ces deux hypothèses ne sont valables que sous trois conditions nécessaires :

- a) on considère le coût comme étant une constante;
- b) le prix est lui aussi considéré comme une constante;
- c) le prix garanti couvre la totalité de la récolte.

Or, les deux premières conditions ne se trouvent pas nécessairement réunies. La troisième condition n'est plus réunie depuis novembre 1954 : le prix garanti ne couvre qu'une fraction de la récolte globale, fraction que l'on appelle le Quantum.

Si on se place en moyenne période agricole, le coût et le prix ne sont plus nécessairement des constantes.

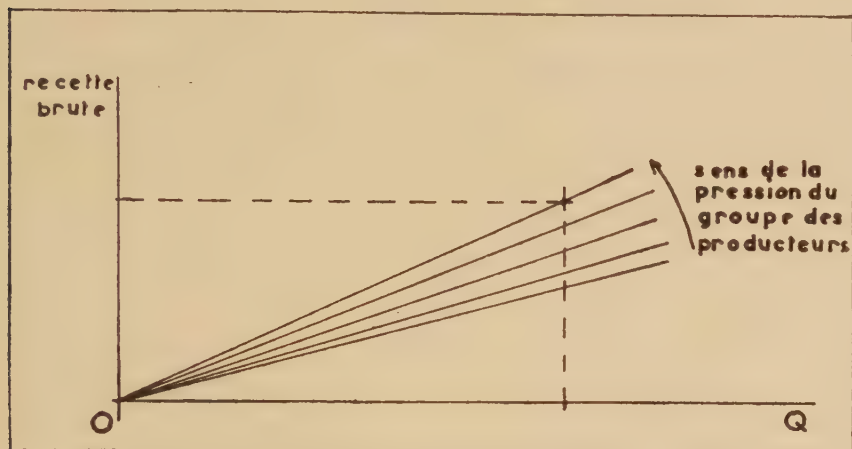
Comment la recette se comportera-t-elle alors ?

1. Recette brute

Si le prix est constant, la recette brute peut être représentée, comme on l'a vu précédemment, par une fonction de la forme $y = ax$, où « a » est un paramètre constant.

Si le prix est variable (29), la recette brute peut être représentée par une fonction de la forme $y = mx$ où m est un paramètre variable.

Graphiquement, cela se traduit par un faisceau de droites ayant pour origine O :



La variation du paramètre « m » est en partie fonction de l'action des groupes du marché. Ceci explique qu'à une quantité produite inchangée, puissent théoriquement correspondre des niveaux de revenu différents. L'action du groupe des producteurs tend évidemment à maximiser le revenu du groupe et à repousser la droite représentative de la recette vers l'axe des y .

Cependant, la marge d'action du groupe des producteurs n'est pas concrètement aussi large que pourrait le donner à penser le graphique; les limites de cette action sont au nombre de deux :

- l'action des autres groupes impliqués dans le jeu du marché;
- la mesure dans laquelle le prix est institutionnellement déterminé.

2. Recette nette

Quatre cas sont à envisager pour ce qui est de la détermination de la recette monétaire globale nette :

Premier cas : le prix et le coût demeurent invariables.

(29) Dire que le prix est variable ne préjuge en rien des types de liaisons qui déterminent cette variation.

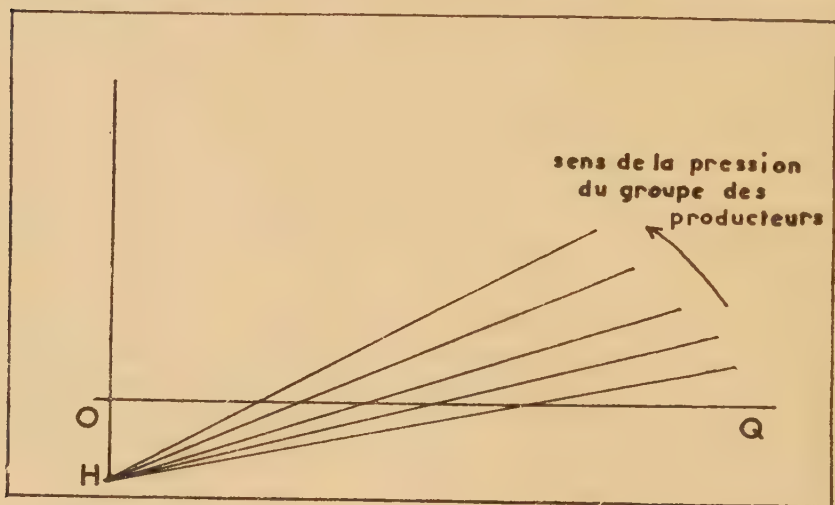
Le revenu net est alors représenté par une fonction de la forme $y = ax + b$ où « a » est un paramètre constant positif et « b » un paramètre constant négatif.

C'est une fonction de ce type que nous avons rencontrée dans le cas de la courte période; il se peut qu'elle soit aussi valable dans certains cas concrets, pour la moyenne période (30).

Deuxième cas : le prix varie et le coût reste fixe.

Le revenu net peut être représenté par une équation de la forme $y = ax + b$, où « m » est un paramètre variable positif ($m = \text{prix}$), et b , un paramètre constant négatif ($b = \text{coût}$).

La fonction $y = mx + b$ peut se représenter graphiquement :



Le graphique a la forme d'un faisceau de droites, ayant toutes pour origine le point H , tel que $OH = b$, paramètre constant.

Dans ce schéma, l'action du groupe tend à ce que les droites successives aient une allure de plus en plus verticale par rapport à l'axe des abscisses.

On a ici une représentation de ce qu'est l'action du groupe des producteurs dans le cas où il dispose d'un très fort pouvoir de domination sur les autres groupes intervenant sur le marché du blé, et d'un pouvoir de pression efficace sur les Pouvoirs Publics.

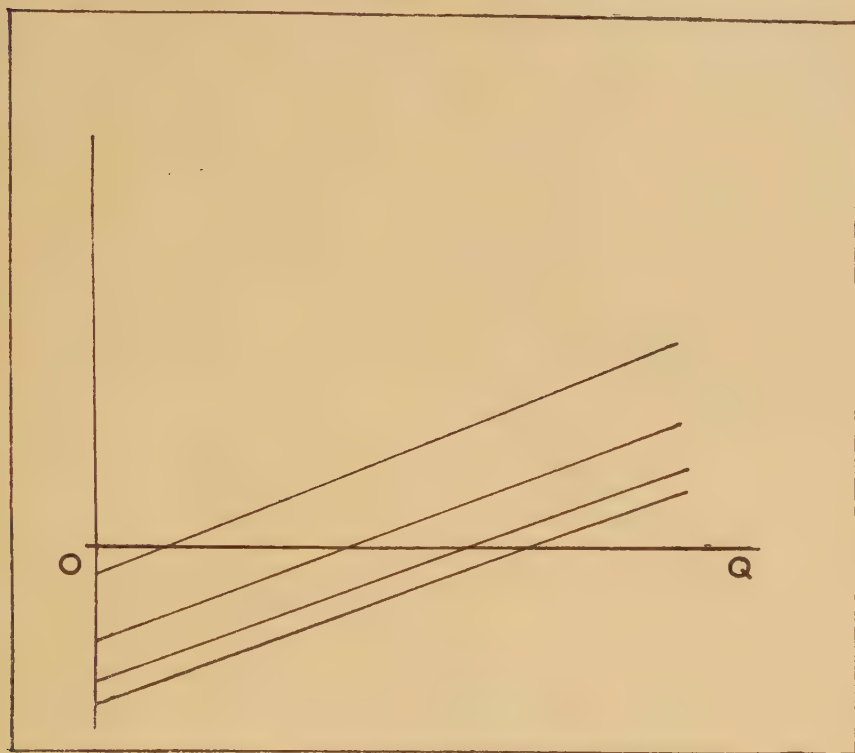
Troisième cas : le prix reste constant et le coût varie.

La recette nette est alors de la forme $y = ax + p$ où a est un paramètre constant positif ($a = \text{prix}$)

et p , un paramètre variable négatif ($p = \text{coût}$).

(30) Moyenne période = un cycle cultural, 5 ans en moyenne.

Le graphique représentatif a la forme d'une série de droites parallèles, ayant chacune leur origine au-dessous de O, origines correspondant aux valeurs prises successivement par le paramètre p.



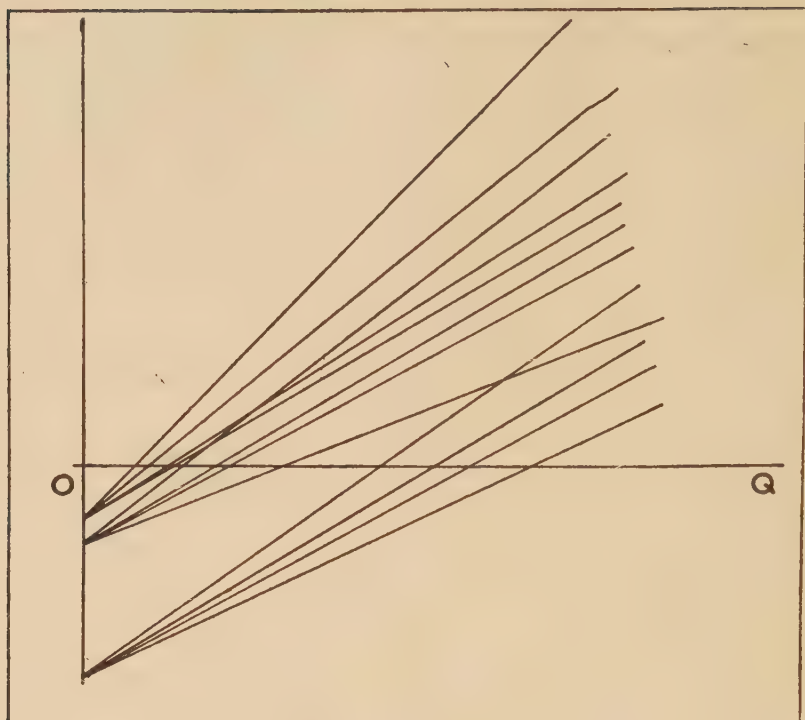
Ce schéma constitue une illustration de l'évolution du revenu net des producteurs en période d'inflation accélérée. Il peut de même fournir une explication du comportement du groupe des producteurs après la Libération qui a abouti, en 1947, à lier la fixation du prix du blé au coût de production, système qui a été en vigueur jusqu'en 1953.

Quatrième cas : le prix et le coût sont variables.

L'équation représentative devient $y = mx + p$ où m est un paramètre variable positif, et p un paramètre variable négatif.

La représentation graphique prend la forme d'une série de faisceaux de droites. L'origine de chaque faisceau est située au-dessous de l'origine des axes de coordonnées, et correspond, d'autre part, à chacune des valeurs successives du paramètre p .

On peut constater que plus les coûts varient à la hausse avec une très forte amplitude, plus l'action sur le prix doit être impor-



tante pour l'obtention d'une recette nette globale, jugée normale ou considérée comme un but à atteindre, soit par les Pouvoirs Publics, soit par le groupe des producteurs.

L'analyse précédente nous a permis de dépasser l'hypothèse posée initialement, en tenant compte des conditions du marché non incluses dans celle-ci, savoir : en moyenne période agricole, le coût et le prix ne sont pas nécessairement constants.

Cette hypothèse suppose d'autre part, pour être complètement valable, que le prix garanti couvre la totalité de la récolte; on a donc raisonné jusqu'ici en considérant que le prix garanti couvrirait la totalité de la récolte. Or, il n'en est plus ainsi depuis l'année 1953 et l'institution du Quantum qui représente la fraction de la récolte pour laquelle joue le prix garanti.

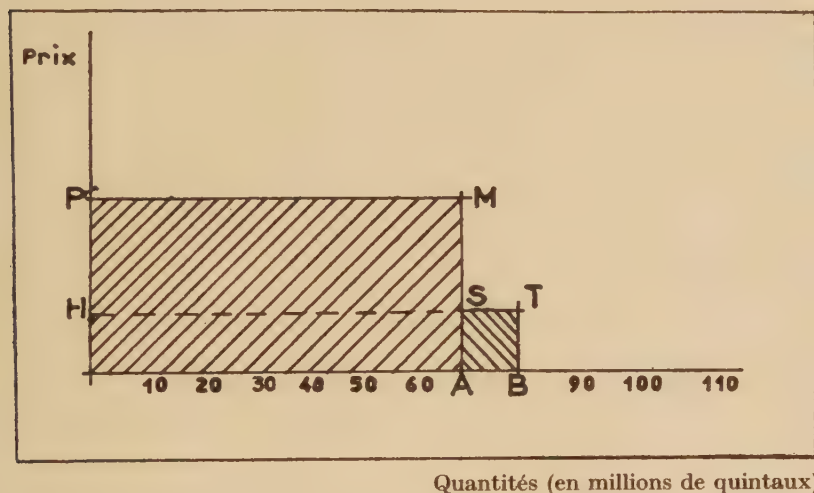
L'analyse demeure valable pour la période antérieure à l'institution du Quantum; pour la période postérieure, un certain nombre de restrictions et de discriminations doivent être apportées au canevas général qui peut cependant être conservé.

L'existence du Quantum et du prix garanti donne naissance à un revenu minimum garanti.

Il devient donc indispensable de distinguer le revenu global du revenu minimum garanti correspondant au Quantum.

Le revenu minimum du Quantum ne constitue pas, d'autre part, à lui seul, la totalité du revenu minimum. En effet, pour les quantités hors Quantum (c'est-à-dire les quantités ne bénéficiant pas du prix garanti), qui sont des quantités destinées à l'exportation, l'O.N.I.C. verse aux producteurs un acompte (1 200 francs en 1955) à valoir sur les prix réellement obtenus à l'exportation. Cet acompte joue pour les quantités hors Quantum le rôle d'un prix minimum garanti.

Ceci donne naissance à un revenu minimum garanti « hors Quantum » qui est égal à la quantité de blé livrée hors Quantum, multipliée par le prix minimum hors Quantum perçu par les producteurs.



OP = Prix garanti du Quantum.

OA = Quantum.

OH = Prix minimum hors Quantum.

OB = Quantité totale offerte.

Surface OPMA = Revenu minimum garanti du Quantum.

Surface ASTB = Revenu minimum garanti hors Quantum.

Le revenu global ne comprend pas seulement les deux types de revenu minimum. En effet, si le prix d'exportation des quantités hors Quantum est supérieur à l'acompte versé par l'O.N.I.C. au moment de la livraison, la différence est versée au producteur en fin de campagne. Le revenu global comprend donc une fraction de

revenu égale à la différence positive (31) entre le revenu global tiré des quantités hors Quantum exportées et le revenu minimum garanti hors Quantum. Au total on peut écrire :

Revenu global = Revenu minimum du Quantum + Revenu minimum hors Quantum + Revenu supplémentaire tiré des quantités hors Quantum.

Le revenu supplémentaire tiré des quantités hors Quantum exportées est fonction du prix du blé sur le marché international. Pas plus que le prix intérieur, le prix international n'est la résultante de l'ajustement des composantes du marché. Formellement il évolue entre un minimum et un maximum fixés par l'Accord International sur le Blé (32) au moins dans les transactions des pays qui sont parties à l'accord. En fait, le prix international dépend de la politique menée par le Gouvernement des Etats-Unis et du prix fixé par lui. Les Etats-Unis représentent la plus grande masse mondiale d'exportation de blé. Ceci ne suffit évidemment pas à conférer aux Etats-Unis la maîtrise du prix sur le marché international, d'autant plus que ce marché est depuis quelques années un marché d'acheteurs. Cependant, quelle que soit la situation de ce marché particulier, la position générale de domination des Etats-Unis et le « bargaining power » qui en est issu, leur confère une marge d'action assez importante.

On peut considérer au total que le revenu supplémentaire tiré des quantités hors Quantum exportées est théoriquement indéterminé; ce qui ne revient pas à dire qu'il ne le soit pas en fait et concrètement.

Une dernière particularité de la genèse du Revenu global blé mérite d'être analysée. Le Revenu global blé ne peut pas, dans sa totalité, être considéré comme la contrepartie du produit blé. Une partie de ce revenu constitue en effet un véritable revenu de transfert. La fraction du Quantum qui dépasse la consommation nationale est exportée; cette fraction est cependant réglée aux producteurs au prix garanti. La différence entre la somme totale payée aux producteurs pour la fraction du Quantum qui dépasse la consommation nationale et le produit monétaire tiré de l'exportation est couvert par l'Etat (33) et constitue pour les producteurs un revenu de transfert.

En conclusion, il convient de noter que c'est la quantité produite qui joue le rôle de variable indépendante et de variable motrice

(31) Dans le cas où le prix international est supérieur à l'acompte. Si le prix international est inférieur à l'acompte, cet acompte reste acquis au producteur mais la recette supplémentaire tirée des quantités hors Quantum exportées est nulle.

(32) Pierre FROMONT : *Cours d'Economie Rurale*, 1954-1955.

(33) Pour la campagne 1954-1955, cette différence s'élève à 26 milliards environ.

déterminante du Revenu. Le caractère aléatoire de la récolte (34) fait que l'existence de certaines grandeurs, analysées précédemment, telles la recette minimum et la recette globale hors Quantum, dépend du volume de la récolte.

En deçà de la récolte OA (graphique), la recette globale se trouve nécessairement inscrite dans le rectangle OAMP représentant le Revenu Minimum garanti du Quantum. Ce revenu minimum garanti peut donc se trouver réduit du fait d'une récolte plus faible que le Quantum.

Sous-section 2

La détermination du revenu blé par la lutte des groupes et le partage qui en résulte

L'analyse de type « traditionnel » ne permet de rendre compte que de la dernière phase du processus de détermination du Revenu.

Mais cette analyse ne se suffit pas à elle-même. Il devient indispensable de mettre à jour les liaisons antérieures, éléments nécessaires d'une véritable explication causale. Une telle explication peut se trouver dans une analyse de la lutte des groupes qui sont impliqués dans le Marché du Blé, et du ou des partages qui résultent de cette lutte. D'ailleurs nous avons constaté plus haut que même l'analyse de la dernière phase du processus de détermination du revenu a besoin d'être complétée par de multiples références au comportement et à l'action des groupes, soit à titre d'illustrations historiques, soit à titre de compléments logiques.

Cette constatation suffirait à elle seule pour exiger un approfondissement et, si possible, une systématisation de l'action des groupes et de son rôle dans la détermination du Revenu blé.

Si l'on ne considère que le circuit Blé-Farine-Pain qui constitue l'élément essentiel du circuit de distribution du Blé, on peut distinguer quatre stades de distribution, savoir : la Boulangerie, la Meunerie, les Organismes Stockeurs, les Producteurs. A chaque stade de la distribution correspond en principe un groupe bien défini. En fait il est nécessaire d'exclure les organismes stockeurs auxquels ne correspond pas un véritable groupe. Les organismes stockeurs sont beaucoup plus un élément institutionnel, résultat de la lutte des groupes, qu'un agent actif de cette lutte participant au Partage d'une Somme

(34) Cf. Les gelées de l'hiver 1955-1956 et leurs conséquences sur la récolte de l'année 1956.

donnée et ayant comme élément moteur le souci de la maximisation du gain.

Trois « groupes » se trouvent donc en présence sur le marché du Blé : le groupe de la Boulangerie, le groupe de la Meunerie et le groupe des Producteurs.

Le groupe de la Boulangerie bénéficie vis-à-vis de la Meunerie, groupe avec lequel il se trouve directement aux prises, d'un avantage numérique appréciable (35). Le groupe bénéficie d'autre part de la maîtrise de certaines variables déterminantes de son gain, notamment du fait de la pâtisserie. Les autres éléments constitutifs de la force du groupe sont atténués ou inexistants. Le groupe ne possède pas, dans sa représentation syndicale, une structure rigide et centralisée, d'où l'absence sur le plan national d'un centre de décision efficace.

Le groupe de la meunerie souffre tout d'abord d'une faiblesse numérique marquée (36) vis-à-vis des producteurs et vis-à-vis du groupe de la boulangerie.

La représentation syndicale du groupe est le fait de deux organisations rivales : l'Association Nationale de la Meunerie Française qui groupe 5 000 moulins (37) et la Confédération Nationale de la Meunerie Française qui réunit 1 500 (37) moulins environ. La dualité de la représentation syndicale aboutit malgré la structure centralisée des deux mouvements à priver le groupe en tant que tel d'un seul centre de décision efficace.

Le groupe des producteurs représente par sa masse l'élément le plus important sur le marché du Blé (38).

Le groupe est représenté par une organisation syndicale unique : l'Association Générale des Producteurs de Blé, de structure centralisée. Le groupe bénéficie d'autre part d'un centre de décision efficace, efficacité qui se trouve accrue par l'importance que l'organisation syndicale attribue à la « connaissance » de tous les éléments du marché et à ses liaisons caractéristiques, enfin par une conformité remarquable des décisions d'action prises par le Centre de décision du groupe avec les analyses préalablement menées (39).

A ne considérer que la force, non point dans ses effets mais dans ses composantes, il y a une nette prédominance du groupe des producteurs sur le marché du blé.

(35) Le nombre des boulangeries s'élève à 55 000.

(36) 7 500 moulins.

(37) Moulins en activité.

(38) 1 770 000 producteurs.

(39) Cf. *La Revue de l'A.G.P.B.* « Blé », les diverses publications de l'Association et les Congrès de l'A.G.P.B.

La mesure de la force du groupe par son effet exige une analyse de la lutte ou des luttes dans lesquelles le groupe se trouve engagé. Le type de lutte qui a été analysé pour le marché de la viande semble constituer un schéma général que l'on peut prendre comme point de départ. Le groupe des producteurs de blé, tout comme le groupe des producteurs de viande, a pour objet de maximiser son gain, en ajustant les variables qu'il maîtrise aux mouvements des variables maîtrisées par les groupes antagonistes du marché, et d'imposer ces ajustements aux groupes adverses.

Dans la lutte, le groupe voit, quelle que soit sa force à priori, le libre jeu de son activité entravé ou contrecarré, d'une part par l'action des autres groupes et, d'autre part par des « obstacles » indépendants de l'action des groupes antagonistes. L'existence de ces « obstacles » s'oppose à l'apparition d'effets à priori possibles.

Sur le marché de la viande comme sur le marché du blé et sur l'ensemble des marchés agricoles, dans une hypothèse de non intervention étatique, l'existence de ces « obstacles » se manifeste par trois séries de « nécessités » en ce qui concerne les décisions d'action et les actions du groupe des producteurs dans sa lutte pour la maximisation de son gain.

— La première action ou le premier coup de la lutte qui est le fait du groupe des producteurs est un coup antérieur et non simultané vis-à-vis de l'action des autres groupes. Cet état de chose facilite les ajustements de ces groupes aux dépens des ajustements possibles des producteurs (40).

— Dans la lutte menée par les groupes de l'ensemble production distribution, le groupe des producteurs n'a la possibilité de faire qu'un seul « coup », alors que chaque groupe de la distribution en fait deux. Ainsi le groupe de la distribution qui se trouve sur le marché de production en face du groupe des producteurs fait un « coup » contre les producteurs et un « coup » contre le groupe de la distribution qui se trouve après lui dans le circuit. Cela constitue pour le groupe des producteurs un élément de faiblesse « dans la lutte ».

— Le groupe des producteurs enfin ne possède pas la maîtrise de la variable quantité du fait du caractère aléatoire de la production agricole.

Ces trois caractères de l'action du groupe des producteurs peuvent constituer sur le plan « décisionnel » une explication du jeu de l'effet King sur les marchés agricoles et, notamment, sur le marché du blé dans l'hypothèse de non intervention étatique.

(40) Cf. *Le Revenu Viande*, chapitre I, section III.

Avant la réglementation rigide du marché, le revenu des producteurs de blé était le résultat d'un partage discriminatoire effectué à l'encontre du groupe, partage discriminatoire dû beaucoup plus à l'existence des « obstacles » qui empêchent les choix du groupe de produire un effet efficace, qu'à une faiblesse relative du groupe « dans la lutte ».

Le groupe des producteurs a alors tendu dans son action à essayer de modifier la règle du jeu afin d'éliminer les effets des « obstacles » dans la lutte. Les « obstacles » en tant que contrainte de nature physique ne sont pas éliminables, mais l'effet qu'ils exercent sur le partage est fonction d'un type de liaison d'une règle du jeu. Il s'agit alors pour le groupe des producteurs d'obtenir du maître de la règle du jeu, savoir, les Pouvoirs Publics, la mise sur pied d'une règle, d'un cadre, qui neutralise les effets préjudiciables dus à l'existence de ces « obstacles ».

La réglementation du marché, la création d'un nouveau cadre ont abouti à lier le Revenu des producteurs à la quantité produite par une liaison proportionnelle. Tous les ajustements dans le circuit de distribution se font sur un prix fixe, prédéterminé, et sont dominés par lui. Au total, on a enlevé aux groupes antagonistes du groupe des producteurs, sur le marché, la maîtrise des variables prix et quantité demandée.

Ce système de liaisons peut donner à penser que les parts de chaque groupe dans la somme totale à partager sont prédéterminées, que la répartition n'est plus fonction du sort de la lutte entre les groupes et qu'en fait il n'y a plus de véritable lutte. L'analyse en termes de lutte entre les groupes, de la répartition du Revenu issu du produit Blé, se révélerait inadaptée.

On a jusqu'ici raisonné en donnant à la lutte des groupes un contenu de temps équivalent à celui d'une période courte. C'est ce type de lutte qui a été analysé dans la formation du Revenu viande. Il se révèle nécessaire d'introduire un autre type de lutte ayant un contenu de temps équivalent à celui d'une période longue. Dans la courte période, le cadre de la lutte est donné et ne subit pas de changement alors que la lutte des groupes se caractérise en longue période par une transformation de la règle du jeu.

La transformation de la règle du jeu devient alors objet de la lutte au même titre que la maximisation proprement dite du gain ou même comme condition de cette maximisation. L'adoption de telle ou telle règle du jeu dépend des préférences efficaces de chaque groupe en ce qui concerne la règle du jeu et de la force des différents groupes. Le fait qu'à un moment donné, les parts des différents

groupes qui interviennent sur le marché du Blé paraissent prédéterminées dépend de l'existence, à ce moment, d'une règle du jeu qui a la préférence d'un groupe, et manifeste l'existence d'un effet de domination de ce groupe sur les autres groupes participants. La répartition favorable à ce groupe, issue de la règle du jeu, domine toutes les autres répartitions possibles dans la mesure où le groupe peut la faire prévaloir pendant un temps assez long.

Cette position de domination est celle du groupe des producteurs sur le marché du Blé.

La répartition actuelle sur le marché du Blé est le résultat d'un équilibre durable entre les forces des groupes en présence mais plusieurs équilibres et plusieurs répartitions demeurent possibles.

En ce qui concerne le groupe des producteurs, les modalités de l'imputation peuvent être décrites d'après deux schémas :

— On peut tout d'abord considérer qu'il y a, pour le groupe des producteurs, en ce qui concerne la détermination, de son gain deux champs de lutte correspondant à deux parts distinctes du Revenu (41) :

— d'une part, le champ du marché proprement dit ou la part des producteurs est fonction du montant de la somme à partager telle qu'elle est déterminée par les liaisons du marché au stade de détail;

— d'autre part, le champ hors du marché où le groupe des producteurs lutte sur le plan national contre d'autres groupes pour bénéficier des transferts de l'Etat à travers la redistribution budgétaire, afin d'accroître la part qu'il tire du marché proprement dit.

— L'imputation peut, d'autre part, être décrite de la manière suivante :

Pour chaque imputation, quelles que soient l'origine et les causes de variation de la Somme à partager (marché ou transferts de l'Etat), les groupes autres que le groupe des producteurs sont soumis à un partage discriminatoire, c'est-à-dire que leur part est fixée d'avance, quelle que soit l'imputation possible; en d'autres termes, tout accroissement de la Somme à partager bénéficie exclusivement au groupe des producteurs.

(41) Cf. en ce qui concerne la généralisation de cette observation, III^e partie « Eléments pour une généralisation des instruments d'analyse de la lutte », p. 251 et suivantes.

La domination du groupe des producteurs se manifeste par un accroissement continu du Revenu du groupe depuis 1949 et par la stabilité du Revenu des autres groupes du marché.

Au total, c'est l'analyse de la lutte des groupes qui permet sur le marché du blé comme sur le marché de la viande de rendre compte de la genèse du Revenu.

En ce qui concerne le Revenu Blé, l'analyse de type traditionnel permet de rendre compte du jeu de l'effet proportionnel qui est une des résultantes de la lutte des groupes dans la longue période. Elle représente la dernière liaison dans le mécanisme de formation du Revenu, en l'état actuel de la règle du jeu. Mais cette liaison est déterminée par l'évolution de la lutte des groupes et l'équilibre des forces qui en résulte; elle n'est nécessaire que dans certains cas typiques.

CHAPITRE III

LE MARCHÉ DU VIN

I. — LES COMPOSANTES ET LES AJUSTEMENTS DU MARCHÉ

- La demande.
- L'offre.
- La recherche de l'équilibre du marché et la politique viticole.

II. — LE REVENU « VIN »

- Le Revenu vin comme résultante du jeu de la loi de King.
- Le Revenu vin et les mécanismes de Partage.

Section 1

LES COMPOSANTES ET LES AJUSTEMENTS DU MARCHÉ

Sous-section 1

La Demande de vin

§ 1. — LES DONNEES DE LA CONSOMMATION

La consommation totale de vin répartie suivant les utilisations a évolué de la manière suivante depuis 1949 (en millions d'hectolitres) (1).

(1) Source : « Annuaire statistique de la France ».

	1949-50	1950-51	1951-52	1952-53	1953-54	1954-55	1955-56	1956-57
Consommation taxée.	37,6	38,7	42,1	42,1	44,9	46,7	47,7	49,8
Usages industriels (2).	1,6	3,7	3,9	3,9	6,6	7,3	5,2	—
Exportation.....	0,9	1,2	1,4	2,8	3,0	3,1	—	—
Variation des stocks commerciaux.....	0,1	0,6	0,7	0,2	1,3	1,1	1,1	—
Consume (grossistes). Quantités flottantes	0,3	0,1	0,4	—	—	—	—	—
TOTAL.....	40,5	44,3	48,5	49	55,8	58,2	54	—

Sur la base 100 en 1949-50, l'indice de la consommation totale se présente de la manière suivante pour chaque campagne agricole :

1949-50	1950-51	1951-52	1952-53	1953-54	1954-55
100	109,1	119,7	120,4	137,7	143,7

En 1952 la consommation s'élève à 0,33 l par jour et par personne pour les exploitants agricoles, à 0,31 l à Paris et 0,29 l dans les villes de province.

La dépense consacrée par les différentes catégories sociales à l'achat de vin permet d'appréhender sous un autre aspect les données de la consommation.

A l'intérieur des trois budgets types calculés par M. Jean Romœuf, la dépense de vin a évolué de la manière suivante (en % de la dépense alimentaire).

	1948	1952	1954	1955
Budget manœuvre.....	19,5	11,8	12,8	11,8
Budget ajusteur.....	19,5	12,2	13,1	12,3
Budget ingénieur.....	21,6	13,6	14,5	13,8

D'autres données peuvent être tirées des enquêtes sur les budgets de famille par catégories socio-professionnelles effectuées par l'I.N.S.E.E.

(2) Distillation, apéritifs, mistelles, vinaigre, concentration et jus de fruits.

Pourcentage de la dépense hebdomadaire de vin par rapport à la dépense alimentaire selon les catégories socio-professionnelles.

Exploitants agricoles	4,4 %
Industriels et commerçants	7,2 %
Cadres supérieurs et professions libérales	6,2 %
Cadres moyens	7,3 %
Employés	7,5 %
Ouvriers	8,2 %
Personnel de service	9 %
Sans activité	6,2 %

§ 2. — LES LIAISONS ET LES ELEMENTS DETERMINANTS DE LA DEMANDE

Le volume de la demande de vin est commandé tout d'abord par la structure démographique.

Par rapport à l'avant-guerre, la structure démographique actuelle de la France détermine nécessairement une baisse relative de la demande de vin.

La demande de vin se trouve aussi déterminée par la structure de la population active. La consommation journalière moyenne est de 0,34 l pour un ouvrier, alors qu'elle ne dépasse pas 0,22 l pour les cadres supérieurs et les professions libérales.

Les données concernant la dépense de vin permettent d'appréhender certains aspects spécifiques de la consommation et de la demande de vin. Dans le budget des exploitants agricoles, les dépenses de vin occupent une place relativement faible (4,4 %). Ce faible pourcentage tient au fait que 75 % de la consommation des agriculteurs est fournie par l'autoconsommation.

Les catégories socio-professionnelles à fort revenu sont aussi celles qui ont les dépenses de vin les plus élevées, alors que les quantités consommées par tête sont inférieures aux quantités consommées par les catégories socio-professionnelles à faible revenu. Ce phénomène est lié à la diversification qualitative de la demande.

La demande et les prix

La demande de vin de consommation courante s'accroît régulièrement depuis 1949. A cet accroissement des quantités demandées correspond, jusqu'en 1956, une stabilité relative des prix de détail en

	1949	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957
Quantité de vin de consommation courante commercialisée (3) (millions Hl).	33,6	35,6	36,5	39,6	40,3	42,3	47,8	49,8	48,3
Indice (base 100 en 1949).....	100	105,9	108,7	117,8	119,9	125,8	142	148	143
Prix du litre de vin rouge 10° à Paris.....	70,3	71,4	66	72,9	71,6	71,7	71,3	73,5	82
Indice (base 100 en 1949).....	100	101,5	93,9	103,7	101,8	102	101	103	116

francs courants, stabilité qui correspond en fait, entre 1949 et 1954, à une baisse sensible des prix évalués en francs constants.

L'élasticité de la demande par rapport aux prix de détail telle qu'elle a été calculée par M. Robert Badouin (4) pour les années 1949 à 1953 s'élève à $-0,29$ (5).

Une baisse des prix de détail de 10 % est susceptible d'entraîner un accroissement de la demande de 2,9 %.

Pour les campagnes 1949-50 et 1950-51, une diminution des prix de détail de 25 % s'est accompagnée d'un accroissement des quantités consommées de l'ordre de 25 %; le coefficient d'élasticité de la demande correspondant est égal à $-0,20$.

Au total, la demande de vin au détail est caractérisée par une rigidité assez forte, au moins en ce qui concerne les vins de consommation courante.

Les vins d'appellation contrôlée semblent bénéficier d'une élasticité-prix plus forte.

La demande et le Revenu

Les enquêtes sur les budgets de famille effectuées par l'I.N.S.E.E. permettent de mener à bien un calcul d'élasticité de la demande par

(3) Consommation taxée.

(4) Robert BADOUIN : « Analyse économique et détermination du prix du vin ». *Bulletin du Centre Régional des Etudes Economiques*, Montpellier, 3^e trimestre 1953.

(5) Pour la période 1929-1933 l'élasticité prix de détail est égale à $-0,26$. Pr. MILHAU : *Etude économétrique du prix du vin en France*.

Dans son étude intitulée « Le Marché du vin au cours de la campagne 1957-1958 in *Revue de l'Economie Méridionale* juillet-septembre 1958, le Pr. MILHAU cite des calculs effectués par M. Ventura pour la période 1947-1957; pour cet auteur le coefficient d'élasticité-prix serait de $-0,12$.

rapport, d'une part, à la dépense alimentaire, d'autre part à la dépense totale.

*ELASTICITE DE LA DEPENSE DE VIN
PAR RAPPORT A LA DEPENSE ALIMENTAIRE TOTALE
SELON LA CATEGORIE SOCIO-PROFESSIONNELLE (6)*

Catégorie socio-professionnelle	Elasticité
Industriels et commerçants.....	0,8
Cadres supérieurs et professions libérales.....	0,9
Cadres moyens et employés.....	0,8
Ouvriers.....	1,2
Sans activités.....	1
Toutes professions.....	0,9

Le coefficient d'élasticité pour l'ensemble des professions est voisin de l'unité. L'écart par rapport à la moyenne pour chaque groupe socio-professionnel est faible.

Le pourcentage de dépense consacré à l'achat de vin s'accroît sensiblement quand on passe d'une catégorie à revenu faible à une catégorie ayant un revenu plus élevé. Cet accroissement de la dépense ne correspond pas d'ailleurs à un accroissement des quantités, mais à des achats de vins de qualité supérieure.

L'élasticité de la dépense de vin par rapport à la dépense totale est beaucoup plus faible que l'élasticité par rapport à la dépense alimentaire.

Coefficient d'élasticité de la dépense de vin par rapport à la dépense totale (7) :

— Paris	0,30
— Villes de Province	0,40

Pour la période 1947-1951, M. Robert Badouin a calculé, d'autre part, le coefficient d'élasticité de la demande de vin par rapport au Revenu National, plus précisément par rapport au Revenu disponible.

Le coefficient obtenu s'élève à 1,17 (8).

Ce coefficient élevé correspond à une phase très particulière de l'évolution du marché. C'est en 1947 que se situe la fin des restrictions

(6) E. CHAMLEY, *Economie appliquée*, octobre-décembre 1954.

(7) Robert BADOUIN : « La consommation de vin et la politique viticole », *Bulletin du Centre Régional des Etudes Economiques*, Montpellier, 3^e trimestre 1954.

(8) Selon M. VENTURA cité par le Pr. MILHAU, le coefficient d'élasticité-revenu serait de + 0,73.

qui détermine dans les années suivantes un accroissement de la consommation et un retour progressif au niveau de consommation de l'avant-guerre.

Le niveau de consommation d'avant-guerre a été atteint en 1954-1955.

On peut désormais penser que le coefficient d'élasticité-revenu a peu de chance de se maintenir à un niveau aussi élevé.

Ce coefficient d'élasticité-revenu élevé peut constituer une explication de l'accroissement très marqué de la demande de vins d'appellation contrôlée. En effet, l'accroissement a été de 11,3 % entre le premier semestre 1953 et le premier semestre 1954, et de 11,8 % entre le second semestre 1953 et le second semestre 1954.

Phénomènes de substitution

En face de l'accroissement de la demande de vins d'appellation contrôlée, l'accroissement de la demande de vins de consommation courante est beaucoup plus faible : 4,5 % entre le premier semestre 1953 et le premier semestre 1954 et 5,4 % entre le second semestre 1953 et le second semestre 1954.

Cet accroissement diminue sensiblement entre le premier semestre 1954 et le premier semestre 1955 (+ 3,6 %). Ce phénomène dénote une substitution des vins d'appellation contrôlée aux vins de consommation courante, liée à l'accroissement du Revenu.

La substitution se manifeste aussi aux dépens des boissons telles que le cidre et la bière au profit du vin.

Ainsi pour la Ville de Rennes, le coefficient d'élasticité de la dépense de vin par rapport à la dépense alimentaire est très élevé et se situe aux alentours de 1,75.

Ceci provient de la substitution du vin au cidre qui se manifeste quand le Revenu augmente.

Sous-section 2

L'offre

§ 1. — LES DONNEES DE LA PRODUCTION

La production totale de vin en France métropolitaine a été la suivante depuis 1949 (9) (en millions d'hectolitres) :

(9) Annuaire statistique de la France.

1949	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957
42,9	65,1	52,9	53,9	59,1	59	59	51,7	33,3

Pour obtenir la quantité commercialisée qui correspond à l'offre des producteurs, il convient de déduire de la production totale, l'autoconsommation, soit environ 25 % de la récolte (10).

Le nombre de producteurs s'élève à 1 657 000. Le tableau des quantités déclarées permet de se faire une idée assez précise de la structure de l'offre globale et de son origine.

§ 2. — STRUCTURE DE L'OFFRE DE VIN

Récoltes	Pourcentage des déclarants	Pourcentage de la récolte totale
0 à 100 Hl.....	93,8 %	43,9 %
100 à 200 Hl.....	3,8 %	16,6 %
200 à 1 000 Hl.....	2,2 %	25,5 %
1 000 à 3 000 Hl.....	0,2 %	9 %
+ de 3 000 Hl.....	—	5 %

1.550 000 producteurs, soit 93,8 %, livrent entre 0 et 100 hectolitres, représentant 43,9 % de la récolte métropolitaine.

En ce qui concerne la structure des exploitations, leur taille moyenne varie entre 4 et 5 hectares. Il est cependant impossible de faire de cette moyenne une norme représentative de l'exploitation viticole. Tout d'abord la dispersion des surfaces est très grande. Le morcellement des parcelles est plus ou moins accusé suivant les régions, enfin une surface moyenne de 4 à 5 hectares ne représente pas des possibilités économiques homogènes dans chaque région, selon qu'il s'agit de 5 hectares produisant des vins d'appellation contrôlée en Bourgogne ou 5 hectares produisant des vins de consommation courante en Languedoc.

La faible importance de la superficie moyenne trouve son explication d'autre part, dans le caractère intensif de la culture de la vigne.

Si on s'attache plus particulièrement au Languedoc, fournisseur de la plus grande part des vins de consommation courante, les exploi-

(10) L'importance de l'autoconsommation est variable suivant les régions. Dans les régions viticoles de cultures intensives, l'autoconsommation représente environ 10 % de la récolte (Languedoc), dans les régions à prépondérance viticole où la vigne voisine avec d'autres cultures et caractérisées par la production de vins d'appellation contrôlée, l'autoconsommation atteint 25 % (Sud-Ouest et Charente). Dans d'autres régions, l'autoconsommation atteint souvent la moitié de la récolte.

tations peuvent être divisées en deux grandes catégories : les exploitations de coteau et les exploitations de plaine. Les exploitations de plaine ont en moyenne une surface plus étendue, des rendements plus élevés et une technique de gestion plus progressive que les exploitations de coteau. Les exploitations de plus de 15 hectares représentent 4 % du total des exploitations en plaine et 3 % des exploitations dans les coteaux, mais ces exploitations occupent 34 % des superficies dans les plaines contre 3 % seulement dans les coteaux. Les vignobles de plaine atteignent parfois des superficies de 200 hectares.

En ce qui concerne les rendements pour la période décennale 1930-1939, les rendements moyens des vignobles de plaine atteignent 62 hectolitres à l'hectare environ, contre 49 hectolitres pour les vignobles des coteaux montpelliérains.

Dans 90 % des exploitations, dans les plaines comme dans les coteaux, le mode de faire valoir est le faire valoir direct.

Les grandes exploitations de plaine possèdent une mécanisation poussée et un matériel moderne; l'autoconsommation y est plus faible que dans les petites exploitations de coteau; un grand nombre d'entre elles sont dirigées par un régisseur ou un chef de culture qui sont, soit intéressés aux bénéfices, soit simplement salariés.

Ces indices dénotent l'existence de deux groupes d'entreprises très différenciées quant à leur structure. Cette différenciation permet de déceler, sur le plan strictement statistique, l'existence de deux blocs d'intérêt qui peut, compte tenu des conditions du marché à un moment donné ou pendant une période de temps assez longue, donner naissance à deux « groupes » antagonistes.

§ III. — L'OFFRE ET LES PRIX

Les premières observations sur le marché de production permettent de constater une liaison offre-prix dans laquelle l'offre joue le rôle de variable indépendante et le prix le rôle de variable dépendante. Le prix manifeste une forte flexibilité qui répond aux mouvements de l'offre.

Ainsi chaque mouvement de hausse dans le volume de la récolte se traduit par une baisse de prix plus ou moins profonde suivant l'importance de la récolte. L'année 1950 est marquée, par exemple, par l'arrivée sur le marché, d'une récolte exceptionnelle qui se traduit par un effondrement des prix. Les mouvements demeurent sensibles pour les années suivantes, mais les mouvements de prix semblent perdre leur amplitude. Ceci est dû à l'intervention des Pouvoirs Publics et à la politique de restriction de l'offre.

Le coefficient de corrélation prix-récolte pour la période 1948-1949 à 1952-1953 s'élève à $-0,88$ (11). Sur toute la période 1949-1955, malgré certains à-coups, la récolte s'accroît régulièrement et les prix s'abaissent progressivement en-dessous du niveau de 1949.

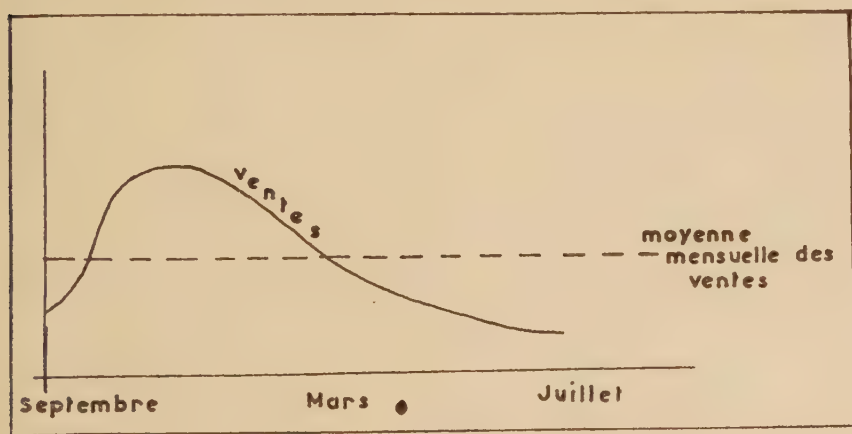
Les réactions de l'offre aux mouvements du prix peuvent pour leur part se manifester sous trois formes :

- Variation des stocks,
- Variation des surfaces et jeu des phénomènes de substitution,
- Transformation du produit.

En face d'une baisse de prix, le stockage constitue une première réaction destinée à restreindre l'offre. L'effet attendu du stockage sur le marché du vin, caractérisé par une demande relativement stable, sera d'aboutir à une stabilisation ou à une hausse des prix. Le déstockage viendra compenser, dans une autre période, les insuffisances d'une offre aléatoire. Le jeu rééquilibrant du stock est cependant limité. L'accroissement continu de la récolte de vin risque d'aboutir à un accroissement continu du stock et même à un effondrement du marché quand un stock trop important viendra grossir l'offre.

Le stockage trouve, d'autre part, une limite technique qui est la capacité de stockage et une limite économique due aux besoins de liquidité des viticulteurs.

Ce besoin de liquidité se manifeste à travers le volume des sorties ou des ventes des producteurs qui atteint son maximum immédiatement après la récolte au mois d'octobre et qui va ensuite en décroissant. La courbe des ventes (12) a la forme suivante :

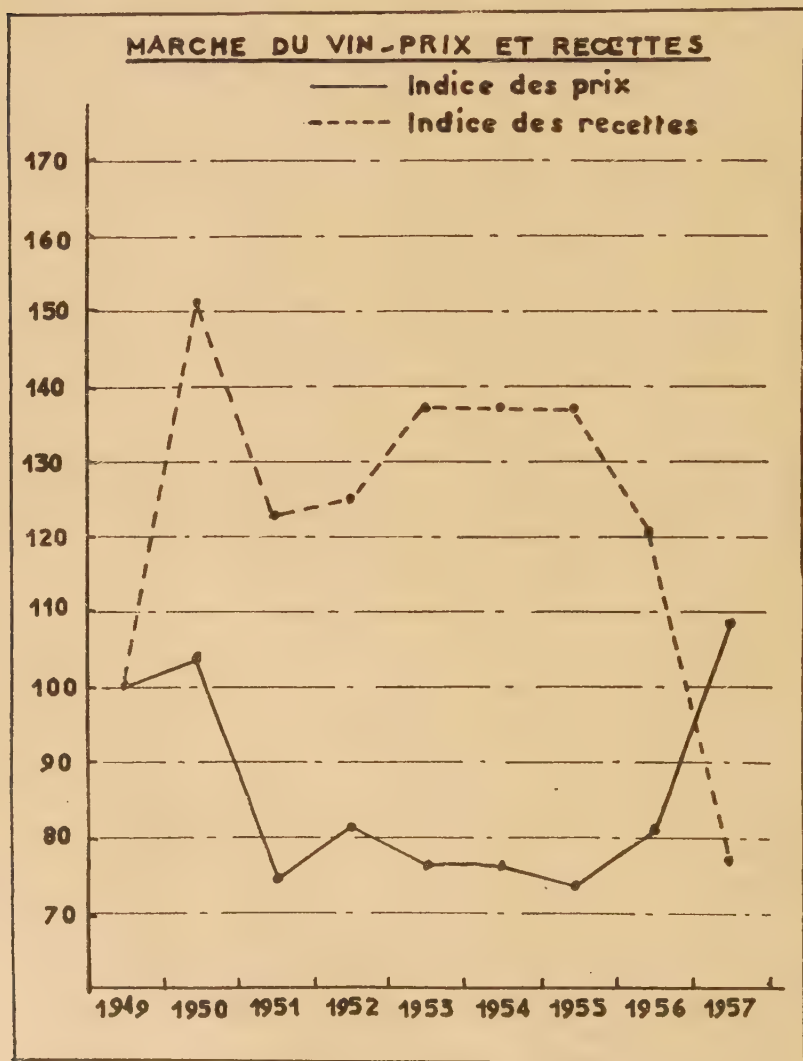


(11) R. BADOIN : « Analyse économique et détermination du prix du vin ». *Bulletin du Centre Régional des Etudes Economiques*, n° 3-1953.

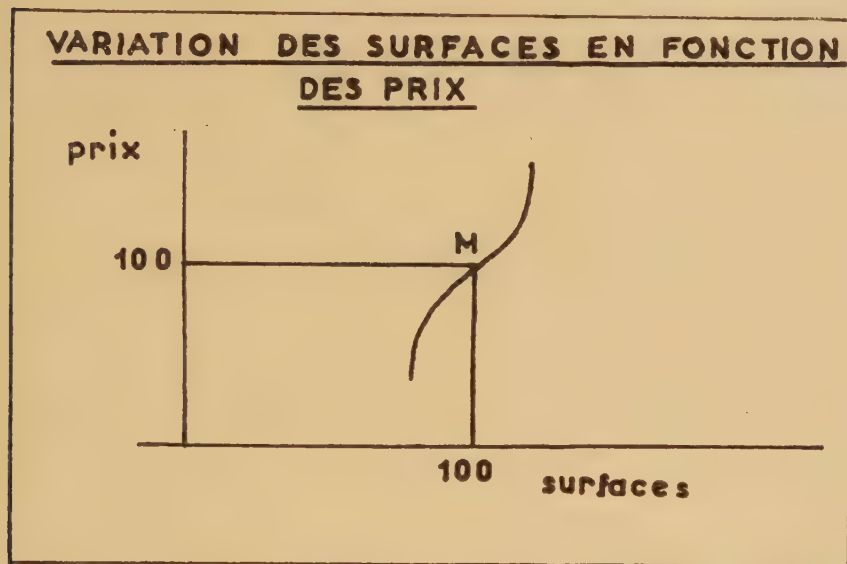
(12) Pr. J. MILHAU : *Traité d'Economie Rurale*, P.U.F.

En dehors d'impératifs techniques tenant aux possibilités de conservation du produit, le besoin de liquidité des viticulteurs constitue une explication suffisante de l'allure prise par la courbe des ventes.

La réaction de l'offre peut se manifester sous la forme d'une variation des surfaces. L'absence de maîtrise de l'offre par les producteurs empêche de considérer les variations des quantités produites comme représentatives des réactions de l'offre aux mouvements du prix.



Théoriquement (13), le prix d'une année de base étant égal à 100, le maintien de ce prix au même niveau l'année suivante doit aboutir au maintien des surfaces consacrées au produit pendant l'année de base, soit 100. La baisse du prix aboutit à une réduction des surfaces, la hausse entraînant un accroissement.



En ce qui concerne le marché du vin, l'évolution des surfaces en production a été la suivante (en milliers d'hectares) :

1949	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957
1 437	1 453	1 450	1 455	1 455	1 445	1 564	1 508	1 467

On constate un accroissement sensible des surfaces entre 1949 et 1950, accroissement qui correspond à une hausse des prix. Au contraire, la baisse des prix qui se manifeste depuis 1950 n'a entraîné aucune diminution des surfaces en production qui restent relativement stables. La courbe représentative des variations des surfaces en fonction des prix présente donc une certaine élasticité à la hausse des prix mais apparaît comme inélastique à la baisse. L'évolution des surfaces ne semble pas correspondre au schéma précédent dans sa généralité. L'inélasticité à la baisse de prix correspond d'autre part

(13) J.-B. GILES : AGRICULTURE AND THE PRICE MECHANISM in *Oxford Studies in the Price Mechanism* et René GENDARME in *Contributions à une théorie réaliste de la Répartition*.

à un effet de revenu qui pourrait même se traduire par un accroissement des surfaces, engendré par une baisse du prix.

L'inélasticité à la baisse du prix tient enfin à l'impossibilité ou aux difficultés de jeu des phénomènes de substitution. Dans la région languedocienne notamment, la substitution est rendue difficile par l'impossibilité de l'irrigation et par certaines résistances psychologiques. La substitution sous la forme d'une transformation du produit se heurte, pour sa part, à de nombreuses difficultés. Ainsi l'inexistence d'une industrie du jus de raisin empêche cette possibilité de substitution de jouer.

§ IV. — L'OFFRE ET LE COUT

Dans la théorie traditionnelle, l'égalisation nécessaire du prix et du coût détermine l'ajustement de l'offre en agissant sur les quantités produites.

Sur le plan de l'entreprise individuelle, la loi des rendements décroissants aboutit à accroître le coût des dernières unités produites au fur et à mesure que la production s'accroît. Il arrive un moment où le coût de la dernière unité devient égal au prix de vente. Cette égalité détermine la quantité qui sera produite et commande les ajustements nécessaires ex ante. Sur le marché viticole, le caractère aléatoire et non maîtrisable de l'offre fait que les modalités d'ajustement de l'offre impliquées dans l'analyse précédente ne peuvent pas se produire. Cela contribue, dans la situation actuelle du marché, à accroître l'inélasticité de l'offre par rapport au prix.

Cependant, même si l'on suppose possible le calcul ex ante, l'offre ne deviendra pas nécessairement élastique. En effet, théoriquement, une entreprise quelconque a intérêt à continuer son exploitation aussi longtemps qu'elle couvre ses frais variables. Or, l'économie viticole se caractérise par le faible pourcentage des frais variables dans les frais totaux. Un prix de vente, même faible, aura de ce fait toute chance de demeurer malgré tout supérieur au coût unitaire variable. L'ajustement de la production s'opère donc difficilement au sein de l'entreprise individuelle.

En ce qui concerne la branche toute entière, l'élimination des entreprises marginales ne se fait pas. Ceci tient à l'existence de différents degrés de résistance, selon les types d'entreprises, et au fait que l'aptitude à la résistance des différentes exploitations n'est pas fonction de la hiérarchie des coûts.

La grande exploitation hautement mécanisée et bénéficiant de rendements élevés, obtient des prix de revient bas, mais il lui est

impossible de les comprimer en période de mévente; elle présente de ce fait une faible capacité de résistance.

Cependant, cette vulnérabilité de la grande exploitation se trouve compensée par le fait que son coût unitaire est beaucoup plus faible que le coût unitaire de la petite entreprise familiale. Ceci tient aux rendements élevés de la grande exploitation. La dispersion des coûts dans le vignoble du Languedoc va de 50 à 350 (14).

La petite exploitation familiale offre au contraire une capacité de résistance accrue. La petite exploitation a tout d'abord la possibilité de substituer le travail familial au travail salarié; compte tenu du fait que le travail salarié représente environ 50 % des frais de culture, cette substitution facilite la réduction du coût. L'entreprise familiale a d'autre part la possibilité d'intensifier l'emploi du facteur travail aux dépens des machines lorsque l'utilisation de celles-ci se révèle trop onéreuse.

L'importance de la petite entreprise familiale dans la structure du vignoble français constitue une explication de l'inélasticité de l'offre — inélasticité qui se trouve liée dans une mesure appréciable à l'élasticité des frais d'exploitation réellement exposés par rapport au prix.

§ V. — OFFRE METROPOLITAINE ET OFFRE ALGERIENNE

L'offre de vin sur le territoire métropolitain n'est pas exclusivement issue de la production de la métropole. A cette offre viennent s'ajouter les importations en provenance de l'Afrique du Nord, essentiellement de l'Algérie.

Les ressources métropolitaines se décomposent de la manière suivante (en millions d'hectolitres) :

	1949-50	1950-51	1951-52	1952-53	1953-54	1954-55
Sortie de la propriété.....	29,3	33,8	37,4	37,9	41,8	40,9
Importations....	11,2	10,5	11,1	10,9	14	17,9
TOTAL.....	40,5	44,3	48,5	48,8	55,8	58,8

L'Algérie et la métropole constituent sur le plan viticole un marché unique, mais les composantes du marché métropolitain se

(14) Enquête sur les frais de production de la viticulture dans le Languedoc. *Etudes et Conjoncture. Economie Française*, janvier-février 1953.

trouvent profondément transformées du fait de l'existence de ce marché unique. La faiblesse de la consommation locale algérienne fait que l'unité de marché se traduit par un accroissement sensible de l'offre métropolitaine.

L'offre d'origine algérienne présente vis-à-vis de l'offre métropolitaine, certaines particularités. 74,6 % de la récolte algérienne provient de producteurs qui livrent plus de 1 000 hectolitres (France 14 %). La plus grande partie de la récolte est le fait de grandes exploitations ayant un rendement à l'hectare élevé (rendement moyen : 50 hectolitres à l'hectare).

Les vins algériens sont des vins à degré alcoolique élevé : 11 à 13°; ils permettent de relever par coupage les vins du Midi, du Centre et de l'Est qui titrent généralement 8 à 10°. Sous ce rapport, l'offre algérienne se présente comme une offre complémentaire de l'offre métropolitaine en ce qui concerne les vins de consommation courante.

§ VI. — L'OFFRE ET LA DISTRIBUTION

La description du système de distribution du vin se révèle malaisée du fait de la multiplicité des circuits, de la multiplicité de fonctions des agents impliqués dans le circuit, enfin de l'absence à peu près totale de données chiffrées.

Le marché à la production met face à face une multitude de producteurs et un nombre élevé de commerçants en gros d'une part, un nombre peu élevé de grandes entreprises de transformation et de distribution d'autre part. Sur le marché à la production, le vin de consommation courante peut être considéré comme un produit homogène. Faute de données suffisantes, notamment en ce qui concerne le nombre des agents et le poids de chaque agent ou de chaque groupe d'agent, une définition correcte de la structure du marché de production est difficilement justifiable.

Cependant, il est possible d'envisager deux hypothèses.

On peut considérer que le marché à la production répond approximativement à un schéma de concurrence.

On peut, d'autre part, considérer que ce marché concurrentiel recèle, du fait de la présence des grandes entreprises de distribution, certains éléments d'oligopsone.

Sur le marché de détail, l'homogénéité initiale du produit tend à disparaître et fait place à une différenciation assez accusée. Cette différenciation est liée à la structure du marché de détail et à l'importance, dans l'offre, d'un petit nombre de grandes maisons qui donnent à ce marché une allure oligopolique.

L'analyse de l'effet de transmission des prix doit, faute de données concernant les stades intermédiaires du circuit de distribution, se limiter à une étude de l'effet de transmission total. C'est essentiellement la production qui joue le rôle d'élément inducteur. Le jeu de l'effet de transmission se déroule donc principalement dans le sens production-consommation. Le graphique représentatif de l'évolution des prix de détail et des prix à la production permet d'observer à l'exception de deux cas, que les variations de prix au détail et à la production se font toujours dans le même sens.

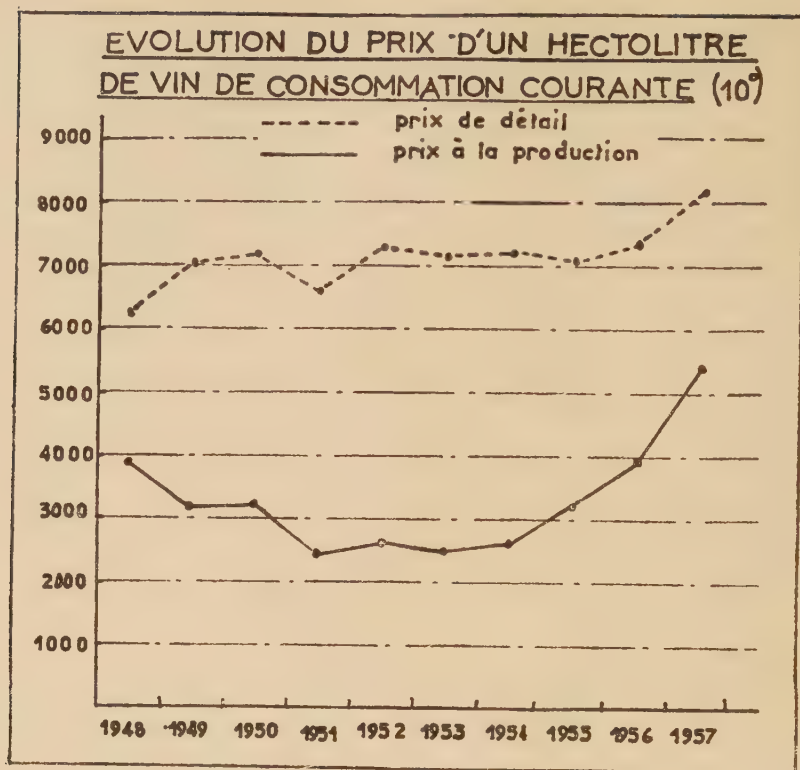
	1948	1949	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957
Prix à la production (15) (à l'HI).....	3 878	3 193	3 216	2 478	2 600	2 529	2 567	3 208	3 906	5 411
Indice (base 100, 1948).....	100	82	82,9	63,8	67	65	66	82	100	139
Prix de détail (15) (à l'HI).....	6 240	7 030	7 140	6 600	7 290	7 160	7 170	7 130	7 350	8 200
Indice (base 100, 1948).....	100	112	114	105	116	114	114	114	117	131
Prix de détail...	6 240	7 030	7 140	6 600	7 290	7 160	7 170	7 130	7 350	8 200
Prix à la production.....	3 878	3 193	3 216	2 478	2 600	2 529	2 567	3 208	3 906	5 411
Valeur du rapport	1,6	2,2	2,5	2,6	2,8	2,8	2,8	2,2	1,8	1,5
Pd — Pp	2 362	3 837	3 924	4 122	4 690	4 631	4 603	3 922	3 444	2 789
Pp	3 878	3 193	3 216	2 478	2 600	2 529	2 567	3 208	3 906	5 411
Valeur du rapport	0,6	1,2	1,2	1,7	1,8	1,8	1,8	1,2	0,8	0,5

Le délai de transmission serait, selon le Professeur J. Milhau, de trois mois; délai qui correspond approximativement à la durée de consommation du stock commercial.

La période 1948-1954 est caractérisée par un accroissement sensible de l'écart prix à la production—prix de détail.

Cet écart, qui représentait 60 % du prix à la production en 1948 atteint 180 % en 1954; il se réduit à partir de 1954 et il n'atteint plus que 65 % en 1957.

Il est possible de penser que l'effet de transmission se manifeste plus aisément à partir d'un écart plus important. Ce phénomène fournirait peut-être une explication du jeu aberrant de l'effet de transmission entre 1948 et 1949.



Sous-section 3

La recherche de l'équilibre du marché et la politique viticole

Depuis 1950, la production viticole française (France et Algérie) dépasse les besoins de la consommation. Ce déséquilibre entre la production et la consommation se manifeste par l'existence et l'accroissement d'année en année d'un stock non résorbé. Ainsi au 31 août 1954, le stock existant dans les chais des viticulteurs s'élève à 17 millions d'hectolitres, le 31 août 1955, le stock atteint 19 millions d'hectolitres environ, ce qui équivaut à un accroissement de 2 millions d'hectolitres.

Pour remédier à ce déséquilibre deux types d'ajustements sont, à priori, possibles.

L'arrivée d'une récolte fortement déficitaire dans l'ensemble métropole-Algérie aurait des chances d'engendrer un rééquilibre au moins momentané du marché par la résorption du stock existant. Le caractère aléatoire de cette éventualité empêche qu'elle constitue un élément du calcul des exploitants, des groupes ou de la puissance

publique dans les mécanismes d'ajustement considérés comme nécessaires.

Le second type d'ajustement à priori possible n'est autre que l'ajustement par les prix. Malgré l'inélasticité de l'offre à la baisse des prix pour la période 1948-1954, on peut affirmer cependant qu'il existe, à priori, un niveau de prix à partir duquel l'élasticité de l'offre se manifesterait à nouveau et qui commande un équilibre nécessaire entre l'offre et la demande.

La réalisation de cet équilibre implique sur le plan social et humain des conséquences douloureuses. Ces conséquences douloureuses et la pression politique qu'elles engendrent constituent la motivation essentielle des critères d'action des Pouvoirs Publics sur le marché viticole et de la nécessité dans laquelle ils se trouvent d'empêcher la réalisation d'un équilibre de ce type.

Le déséquilibre production-consommation est antérieur à la deuxième guerre mondiale.

C'est pour remédier à ce déséquilibre que furent mises sur pied, à partir de 1931, un grand nombre de mesures empiriques qui ont été codifiées à la date du 1^{er} décembre 1936 sous le titre de Code du Vin.

L'ensemble des mesures prises de 1926 à 1936 et contenues dans le Code du Vin portent le nom de Statut Viticole.

La période 1939-1947, contrairement à la période 1930-1939, est marquée par une insuffisance de l'offre.

Pour pallier cette insuffisance, le Statut Viticole se transforme en une réglementation rigide.

1947 marque le retour à la liberté et l'existence pendant deux campagnes d'un marché équilibré.

Le déséquilibre se manifeste à nouveau à partir de la récolte de 1950 et exige le retour aux règles du Statut Viticole.

L'idée de base du système est la régularisation et la restriction de l'offre.

Le premier mécanisme régulateur est le blocage des excédents.

Les modalités du blocage sont fixées par décret selon l'importance des quantités à retirer du marché. Le blocage est progressif en fonction de la récolte individuelle et du rendement à l'hectare. Les récoltes inférieures à 100 hectolitres sont exonérées et les quantités dépassant le rendement de 100 hectolitres à l'hectare sont intégralement bloquées.

Le blocage des excédents ne constitue, en réalité, qu'un mécanisme préalable. Jusqu'en 1953, la régulation de l'offre était essen-

tiellement liée à l'échelonnement des déblocages tout au long de l'année viticole. Avant 1953, la totalité de la récolte se trouvait bloquée dès qu'elle était entrée dans les chais des viticulteurs. Le déblocage des tranches successives était subordonné à la constatation d'un prix jugé satisfaisant sur les principales places du Midi.

Ce système présentait un grave inconvénient. Les excédents ne se trouvaient pas définis et quantifiés au début de la campagne de vente. L'excédent était simplement défini comme le résidu invendu au 30 septembre.

De ce fait, la totalité de la quantité bloquée, y compris les excédents, pesait sur les cours tout au long de l'année. L'échelonnement des déblocages faisait, d'autre part, obstacle à l'assainissement qualitatif du marché en favorisant, en priorité, la commercialisation des vins de faible tenue et de conservation difficile.

L'arrêté du 12 août 1953 a supprimé l'échelonnement et fixé un prix minimum de 290 francs le degré-hecto. Les négociants hostiles à ce système, le tournent en orientant leurs achats vers les régions de polyculture où le contrôle est inexistant; on assiste alors à un ralentissement sensible des transactions dans le midi; les viticulteurs méridionaux se joignent alors aux négociants et obtiennent la suppression du prix minimum.

Le système de l'échelonnement permet surtout, au long d'une année, de stabiliser les prix autour d'une moyenne. Il présente sous ce rapport une efficacité certaine : les campagnes 1947-1948 et 1948-1949 pendant lesquelles le mécanisme de l'échelonnement n'a pas été mis en œuvre ont connu de très amples fluctuations de prix.

L'efficacité de ce mécanisme et du blocage en soi se trouve cependant restreinte à la période courte.

L'excédent de fin d'année se trouve reporté l'année suivante et, en cas d'accroissement régulier des récoltes, vient grossir le stock des excédents successifs.

Pour aboutir à l'élimination des excédents qui prennent sur le marché français le caractère d'excédents permanents, on a mis en œuvre le mécanisme de la distillation.

Le débouché que constitue pour la viticulture le marché de l'alcool est lui-même limité. La régie des alcools se trouve obligée de vendre l'alcool (au moins pour les usages de l'industrie chimique, des carburants, de l'exportation) à un prix nettement inférieur au prix d'achat. Cela n'empêche pas l'accroissement continu des stocks. Le déficit de la régie couvert par le Budget constitue dans une certaine mesure un revenu de transfert bénéficiant aux viticulteurs. Or, les

autres groupes de la Nation sont de moins en moins disposés à couvrir ce transfert qui prend un caractère permanent.

Le blocage, l'échelonnement, la distillation sont des mécanismes susceptibles de pallier des déséquilibres courts. Dans la mesure où cette politique à court terme est couronnée de succès, c'est-à-dire dans la mesure où elle permet le soutien efficace des prix et où elle garantit des débouchés aux excédents, elle risque de contribuer au maintien ou à l'aggravation du déséquilibre à long terme.

L'ajustement offre-demande se trouve compromis par l'accroissement continu de l'offre qui se manifeste soit par l'accroissement des surfaces, soit par la plantation de cépages à fort rendement et produisant des vins de qualité médiocre.

C'est dans le but de suppléer l'insuffisance des mécanismes « spontanés » d'ajustement de l'offre qu'a été mise sur pied une politique destinée à favoriser l'établissement d'un équilibre à long terme.

L'interdiction des plantations nouvelles avait été édictée avant la dernière guerre par les lois du 4 juillet 1931 et du 24 décembre 1934. A la fin de la guerre, les plantations furent à nouveau autorisées afin de favoriser la reconstitution du vignoble. L'accroissement des surfaces qui en est résulté est à l'origine du déséquilibre du marché qui se manifeste depuis 1950.

Le décret du 30 septembre 1953, relatif à l'organisation et l'assainissement du marché du vin et à l'orientation de la production viticole, restreint les assouplissements à l'interdiction que comportaient les lois de 1931 et de 1934.

Tout exploitant a droit, en principe, à 25 ares de vigne pour assurer sa consommation familiale; les plantations nouvelles ne sont tolérées qu'à l'intérieur de cette limite, à l'exception des plantations destinées à produire des vins à appellation contrôlée.

A côté de ces mesures tendant à la limitation des surfaces, le décret du 30 septembre 1953 prévoit deux séries de mesures tendant à éliminer du marché les vins de mauvaise qualité et à favoriser l'arrachage des vignes.

L'élimination des vins de mauvaise qualité est poursuivie au moyen d'une série de dispositions, parmi lesquelles on peut citer comme les plus importantes : la généralisation des prestations d'alcool vinique qui tend à obliger les vignerons à détruire les sous-produits de la vinification, le classement des cépages en trois catégories, cépages recommandés, cépages autorisés, cépages tolérés temporairement dont la vente, la plantation et le greffage sont interdits.

Le décret du 30 septembre 1953 tend, d'autre part, à favoriser l'arrachage volontaire des vignes contre indemnité accompagnée de la renonciation définitive au droit de replantation. La mise en œuvre de cette mesure est confiée à l'Institut des Vins de consommation courante. L'excédent annuel moyen pouvant être évalué à 10 millions d'hectolitres, l'équilibre du marché exigerait l'arrachage de 150 000 à 200 000 hectares selon le rendement des vignes supprimées. Au 31 décembre 1955, l'I.V.C.C. avait reçu pour l'ensemble métropole-Algérie 43 488 demandes d'arrachage représentant au total 58 218 hectares (16).

Le décret indique que si les mesures prises et notamment les mesures d'arrachage n'ont pas atteint l'objectif d'assainissement poursuivi le 31 décembre 1958, il y aura lieu de mettre en œuvre l'arrachage obligatoire.

L'ajustement de l'offre peut être favorisé enfin par tout ce qui est susceptible de faciliter la substitution. L'Institut des Vins de Consommation Courante œuvre pour la reconversion des vignobles vers la fabrication de raisins de table. D'autre part, la mise sur pied d'un système d'irrigation dans le Bas-Rhône-Languedoc, le développement des cultures vivrières en Algérie aux dépens de la vigne peuvent constituer des éléments importants dans la recherche de l'équilibre à long terme.

Section 2

LE REVENU VIN

Sous-section 1

Le revenu vin comme résultante du jeu de la loi de King (17)

§ 1. — LES LIAISONS OBSERVABLES ENTRE LES VARIABLES DU MARCHE

La corrélation existant entre la récolte et le prix constitue une liaison immédiatement repérable. Le signe du coefficient de corrélation peut être déterminé, avant tout calcul, en partant de la consta-

(16) Rapport de M. Roland MASPETIOL à l'Académie d'Agriculture. Séance du 18 janvier 1956. *Comptes rendus de l'Académie d'Agriculture de France*, 1956, n° 1.

(17) Pr. J. MILHAU : « Etude Econométrique du prix du vin en France », Montpellier 1935.

« Le Pouvoir d'achat des viticulteurs », Montpellier, Causse éditeur, 1945.

« Le prix du vin et les revenus viticoles ». *Etudes et Conjoncture. Economie Française*, février 1948.

Traité d'Economie Rurale, tome 1. Presses Universitaires de France 1955.

tation que les récoltes les plus abondantes correspondent à un prix en baisse, les récoltes faibles à un prix en hausse. Il s'agit donc d'une corrélation négative.

Pour la période 1919-1933 qui est une période de marché libre, les calculs du Professeur Milhau révèlent un coefficient de corrélation négatif élevé :

$$\text{soit } r = -0,92$$

On peut, à partir de ces éléments, formuler l'hypothèse selon laquelle le prix est une fonction de la récolte :

$$\text{soit } p = f(x)$$

où x représente la récolte
et f une fonction linéaire.

Pour la période 1919-1933 l'équation de la droite d'ajustement tirée du calcul de corrélation est :

$$P = \frac{I}{100} (63,07 - 0,754 x)$$

où x représente la récolte métropolitaine,
 I l'indice des prix de gros,
 p le prix moyen de la campagne.

Cette formule se révèle applicable pour les campagnes 1947-1948 et 1948-1949 où les conditions du marché sont comparables à celles de la période 1919-1933.

§ 2. — LE CALCUL ET LA DETERMINATION DU REVENU VIN

La mise à jour des liaisons récoltes-prix permet, sur le plan déductif, d'analyser la mesure dans laquelle ces liaisons commandent la détermination et l'évolution du Revenu brut (valeur de la récolte commercialisée + valeur de la récolte autoconsommée).

Il est nécessaire, au point de départ, d'avancer, pour la commodité du raisonnement, l'hypothèse selon laquelle la totalité de la récolte est composée de vin de consommation courante, la valeur de la récolte étant égale au volume de cette récolte multipliée par le prix à la production du vin de consommation courante.

La récolte et le prix présentent une très forte corrélation négative et le prix peut être considéré comme une fonction linéaire de la récolte.

Le Revenu peut se formuler de la manière suivante :

$$R = p \cdot x$$

Dans les fluctuations en sens contraire du prix et de la récolte, c'est le prix qui est affecté de la fluctuation la plus ample. La flexi-

bilité du prix est la résultante, dans le cadre d'un système de liaisons considérées comme nécessaires par la théorie traditionnelle, de l'inélasticité de la demande de vin.

Le Revenu brut, résultat de la multiplication de deux termes variant en sens inverse, va suivre le terme qui fluctue avec le plus d'amplitude, c'est-à-dire le prix. Le revenu des viticulteurs augmente quand la récolte diminue et il baisse quand la récolte s'accroît.

Si, dans l'égalité représentative du Revenu, on remplace p par l'équation de la droite d'ajustement tirée du calcul de la corrélation récolte-prix, pour la période 1919-1933 (18), on obtient :

$$R = p.x = x (63,07 - 0,754 x)$$

Cette égalité est de la forme $y = ax^2 + bx$ et elle est représentée par une parabole.

Pour la période 1919-1933, la parabole théorique s'ajuste convenablement sur les revenus viticoles réels. Le raisonnement théorique demeure applicable pour les campagnes 1947-1948 et 1948-1949. Il est possible de classer les récoltes en 3 groupes selon leur importance et d'établir pour chaque groupe, un indice de la recette brute (19) et de la recette monétaire.

	Millions d'hl	Moyenne	Indice de la recette brute	Indice de la recette monétaire
Petites récoltes.....	entre 40 et 50	44,9	100	100
Moyennes récoltes...	entre 50 et 60	56,7	81	76
Grosses récoltes.....	entre 60 et 70	66	66	61

La récolte théorique correspondant au Revenu maximum est égale à 42 millions d'hectolitres.

En demeurant dans les cadres d'analyse et en conservant les hypothèses posées par le Professeur Milhau, il est possible de construire une parabole théorique du Revenu évalué en milliards de francs 1949. Le Revenu maximum correspondant à la récolte optimum de 42 millions d'hectolitres s'élève à 140 milliards de francs 1949 environ.

A partir de l'hypothèse posée initialement, d'après laquelle on considère la totalité de la récolte comme vin de consommation courante, on peut calculer d'autre part l'évolution du Revenu d'année en année en francs 1949.

(18) PR. J. MILHAU : « Le prix du vin et les Revenus Viticoles ». *Etudes et Conjoncture*, février 1948.

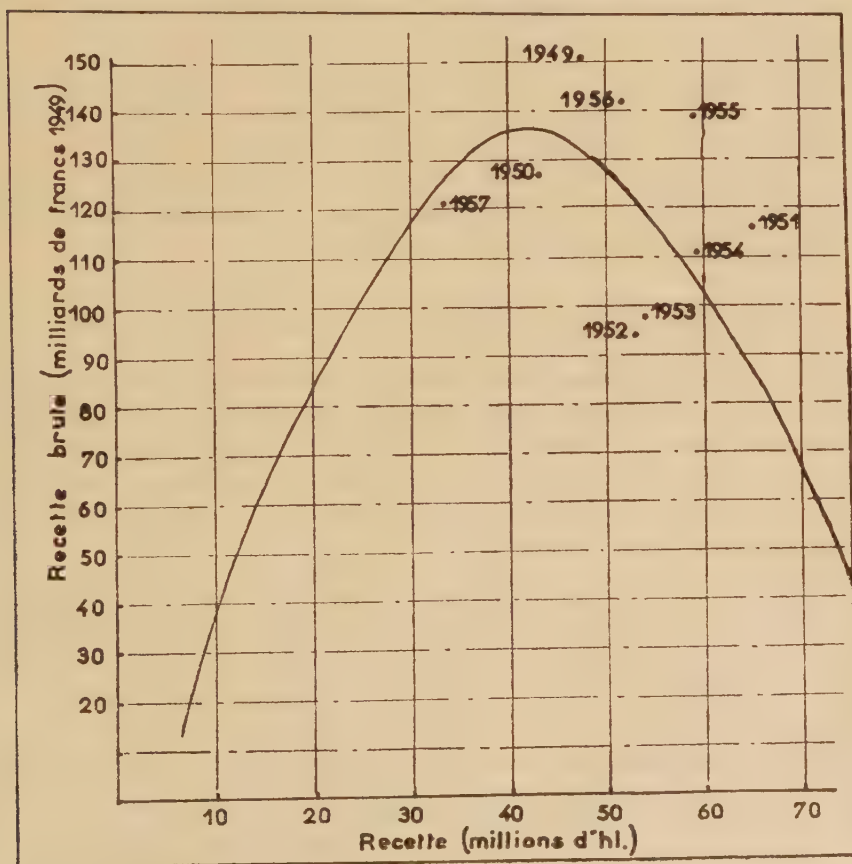
(19) Recette brute = Recette monétaire + valeur de l'autoconsommation aux prix à la production.

Le Revenu brut est passé de 151 milliards en 1949 à 94 milliards en 1952, puis s'est relevé en 1953 pour atteindre 111 milliards en 1954 et 121 milliards en 1957.

Comment les Revenus réels se situent-ils par rapport à la parabole théorique ?

		<i>Recette brute théorique (milliards de frs 1949)</i>						
1949	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957
130	137	86	119	114	105	106	124	126
		<i>Recette brute réelle (milliards de frs 1949)</i>						
151	127	116	94	98	111	139	142	121
		<i>Ecarts entre revenu théorique et revenu réel</i>						
21	10	30	25	16	6	33	18	5

RECETTE BRUTE REELLE (en milliards de francs 1949)



Il apparaît qu'en cas de faible récolte, les revenus réels sont sensiblement inférieurs aux revenus théoriques. Au contraire, en cas de récolte abondante, les revenus réels sont supérieurs aux revenus théoriques.

	1949 (20)	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957
1 (p).....	3 193	3 216	2 478	2 600	2 529	2 567	3 208	3 906	5 411
2 (I).....	100	108,3	138,3	144,9	138,3	135,9	135,7	141,6	149,7
3 (P).....	3 193	2 969	1 791	1 790	1 828	1 888	2 364	2 758	3 641
4 (C).....	31	29,3	33,8	37,4	37,9	41,8	39,9	42,5	50
5 (r.m).....	99	87	60	67	69	79	94	117	182
6 (V).....	47,4	42,9	65,1	52,9	53,9	59,1	59	51,7	33,3
7 (R.B).....	151,3	127,3	116,5	94,6	98,5	111,5	139	142	121

1 (p) : Prix moyen annuel à la production d'un Hl 9°.
 2 (I) : Indice moyen des prix de gros (base 100 en 1949).
 3 (P) : Prix corrigé $P = p \frac{100}{I}$
 4 (C) : Quantité de vin commercialisée (millions d'Hl).
 5 (r.m) : Recette monétaire des viticulteurs (milliards de francs 1949).
 6 (V) : Récolte en millions d'hectolitres.
 7 (R.B) : Recette brute totale ((milliards de francs 1949).

Ces éléments permettent, sous certaines réserves, de mesurer l'effet de la politique viticole sur le revenu vin.

§ 3. — CONDITIONS ET LIMITES DU JEU DE LA LOI DE KING

Le calcul du Revenu théorique et la construction de la parabole des recettes sont des techniques d'analyse valables pour une hypothèse de marché libre. L'existence d'un type de liaison bien déterminé, considéré, d'autre part comme le mécanisme déterminant de la formation du Revenu des viticulteurs, constitue une seconde hypothèse nécessaire.

L'existence de la politique viticole fait que l'hypothèse initiale ne se trouve plus réalisée. Par contre, les types de liaison considérés comme déterminant la formation du revenu demeurent les mêmes dans les présupposés théoriques de cette politique. L'objet de la politique viticole est d'agir sur les composantes du marché, afin de faciliter les ajustements susceptibles de déterminer un revenu global

aussi voisin que possible de l'optimum. Les moyens mis en œuvre ont pour objet de limiter ou même, si cela est possible, de supprimer le jeu de l'effet King dans le sens de la baisse du Revenu.

En fait, en l'état actuel du marché, la politique viticole ne constitue pas une limite au jeu de l'effet King dans le sens de la baisse du Revenu, dans le cas d'une très grosse récolte.

Au contraire, du fait de la difficulté de maîtrise de l'offre, elle aboutit à accroître d'année en année le stock invendu, ce qui empêche, même dans le cas où la récolte est une récolte optimum, d'atteindre le Revenu optimum théorique (21).

Le jeu de la loi de King est soumis par ailleurs à deux autres conditions qui sont l'homogénéité du produit et l'inélasticité de la demande.

Les calculs du revenu théorique et du revenu réel ont été menés en supposant que la totalité de la récolte était du vin de consommation courante. On a raisonné dans le cadre de l'hypothèse selon laquelle tout le produit vin serait un produit homogène, à demande inélastique. Il est nécessaire de rectifier cette hypothèse. La récolte comprend, en effet, deux grandes catégories de vin, d'une part les vins de consommation courante, d'autre part les vins à appellation contrôlée.

Les vins d'appellation contrôlée ne constituent pas eux-mêmes une catégorie homogène. L'hétérogénéité et la diversification d'une part, l'élasticité de la demande des vins d'appellation contrôlée, d'autre part, font que la loi de King n'est pas rigoureusement vérifiable pour cette catégorie.

En ce qui concerne le calcul et la détermination du Revenu vin dans son ensemble, l'existence des vins d'appellation contrôlée empêche que la loi de King constitue une technique d'analyse très précise de la détermination du Revenu global vin.

La distinction entre vins de consommation courante et vins d'appellation contrôlée permet de déceler des différenciations notables dans la répartition géographique du Revenu vin. Cette distinction constitue d'autre part un élément d'une « infrastructure » diversifiée qui commande la genèse de formation des sous-groupes de producteurs ainsi que leur mode d'action.

L'autoconsommation constitue, par ailleurs, dans une certaine mesure, un frein au jeu de l'effet King.

(21) Dans le cas d'une grosse récolte la constitution du stock n'aboutit pas à élever le Revenu réel au-dessus du Revenu théorique. Pour les récoltes subséquentes, même si elles avoisinent l'optimum théorique de récolte, le stock a pour résultat l'obtention d'un Revenu réel inférieur au Revenu théorique.

Dans le calcul du Revenu réel tel qu'il a été mené dans le cadre de l'hypothèse selon laquelle la totalité de la récolte est constituée par du vin de consommation courante, on constate que le jeu de l'effet de King est beaucoup plus marqué pour la recette monétaire que pour le Revenu brut.

L'autoconsommation peut jouer aussi le rôle d'un amplificateur de l'effet King. Ceci tient au caractère indéterminé de l'autoconsommation, au fait qu'elle n'est commandée par aucune liaison typique.

Le jeu de la loi de King se trouve d'autre part atténué, en ce qui concerne le Revenu net, par le comportement des frais variables. Les frais variables présentent une certaine élasticité par rapport au Revenu. La structure de la production française qui est en grande partie le fait de petites entreprises où les frais variables et notamment les frais de main-d'œuvre constituent l'élément essentiel du coût, permet de considérer que l'élasticité des frais variables par rapport au revenu peut s'appliquer à l'ensemble de la production.

Pour un montant donné du Revenu brut, le jeu de l'effet King sera ressenti avec moins d'acuité par les producteurs, du fait de l'élasticité des frais variables, principalement des frais de main-d'œuvre (22).

Sous-section 2

Le Revenu vin et les mécanismes du partage

§ 1. — COMPOSANTES ET DETERMINATION DE LA SOMME A PARTAGER

L'élément essentiel de la Somme à partager est constitué par les dépenses de vin des consommateurs qui comprennent d'une part les dépenses consacrées aux achats de vin de consommation courante, d'autre part les dépenses consacrées aux achats de vin d'appellation contrôlée.

Le second élément de la Somme à partager est constitué par la demande industrielle, savoir la demande pour la confection des apéritifs, mistelles, vinaigre, enfin les exportations nettes évaluées à leur valeur à la frontière. Un élément difficile à classer est constitué par les sommes provenant de la distillation obligatoire.

Cet élément fait partie, une fois le partage réalisé, de la part

(22) Le Pr. MILHAU a mis au jour, en ce qui concerne la viticulture languedocienne, des corrélations significatives entre la Recette monétaire et les achats d'engrais d'une part, la Recette monétaire et le chômage d'autre part.

Cf. Pr. MILHAU : « L'avenir de la viticulture française » in *La Modernisation de l'Agriculture*. Librairie Armand Colin, 1954.

du ou des groupes de la production. Peut-on cependant à priori le considérer comme faisant partie de la Somme à partager, et pouvant de ce fait se trouver, selon l'issue de la lutte, dans la part de l'un quelconque des groupes participants ?

En fait, les sommes provenant de la distillation se présentent comme un « élément compensateur » destiné à suppléer à posteriori l'insuffisance de la part du ou des groupes de producteurs, telle qu'elle apparaît dans l'imputation qui résulte de la lutte des groupes sur le marché.

En ce qui concerne l'élément dominant de la Somme à partager constitué par le montant des dépenses de vin des consommateurs, il est déterminé par les liaisons sur le marché de détail, savoir les liaisons prix-demande, prix-revenu, et les phénomènes de substitution, qu'il s'agisse de la substitution vin-autres boissons ou de la substitution vins de consommation courante-vins d'appellation contrôlée (23).

De 1949 à 1955, le marché de détail a connu une baisse relative des prix et un accroissement de 4 % de la demande comportant un accroissement plus marqué de la demande de vins d'appellation contrôlée.

Ces données permettent de penser que la Somme à partager est demeurée à peu près fixe durant cette période (24).

Mais il n'en a pas été de même pour les années 1956, 1957 et 1958.

En 1956 et 1957, à la suite de la survenance de deux récoltes déficitaires, les prix au détail se sont élevés très fortement; cependant les quantités consommées sont demeurées stables; la somme à partager s'est donc accrue. C'est en 1958 seulement que le volume des achats de vins a baissé de plus de 10 %.

§ 2. — LES MECANISMES DU PARTAGE

A) LES AGENTS ET LES MOYENS DE LA LUTTE DES GROUPES POUR LE PARTAGE

Les groupes qui interviennent au partage sur le marché du vin sont au nombre de cinq :

— Le groupe des petits producteurs de vin de consommation courante;

— Le groupe des gros producteurs de vin de consommation courante;

— Le groupe des producteurs de vin d'appellation contrôlée;

— Le groupe des producteurs algériens;

— Le groupe de la distribution.

(23) Sous-section I, section 1 du présent chapitre.

(24) L'incertitude des données numériques a rendu difficile la mise sur pied d'une computation statistique significative.

La diversification des groupes et, notamment des groupes de la production, est commandée par la diversification des éléments de « l'infrastructure » qui tiennent principalement à la non homogénéité du produit, à la répartition géographique des zones de production, aux conditions de production, enfin à certains éléments sociologiques.

Ces éléments constituent, d'autre part, une explication de la structure spécifique et des manifestations de l'action des groupes sur le marché du vin. L'action du groupe se présente souvent ici comme un agrégat d'actions individuelles procédant de micro-décisions et non pas comme une action résultant des choix d'un centre de décision efficace. L'action du groupe peut alors avoir un objet et des manifestations très différents de ceux qu'il aurait eus s'il avait possédé un centre de décision efficace.

Il est cependant possible de conserver les notions de groupe et d'action de groupe comme catégories analytiques, sous réserve de mettre sur pied, pour les cas d'espèce, une théorie accessoire explicative des « maladroites » et des « contraintes » physiques ou sociologiques qui atténuent la « liberté » du groupe ou qui expliquent sa faiblesse.

Parmi les cinq groupes impliqués dans le partage du Revenu vin, le groupe des petits producteurs de vin de consommation courante apparaît a priori comme le plus faible. Cette faiblesse s'explique aussi bien par la structure du groupe que par la psychologie des agents individuels qui le composent; le groupe ne possède d'autre part aucun centre de décision efficace; enfin le groupe ne possède qu'une maîtrise très faible des variables déterminantes de la maximisation de son gain; la quantité produite est aléatoire, le prix, aussi bien pour l'exploitant individuel que pour le groupe, est une donnée extérieure sur laquelle il a peu de prise; le groupe ne contribue que faiblement à « faire » le prix.

Le groupe des gros producteurs de vin de consommation courante possède a priori certaines caractéristiques déterminantes de la force du groupe, notamment du fait de la « connaissance » dont bénéficie chaque agent individuel, en ce qui concerne les effets possibles des choix faits par le centre de décision du groupe.

Les éléments de force du groupe des producteurs algériens sont déterminés principalement par des contraintes d'ordre spatial et leur existence se trouve facilitée par la structure de la production algérienne.

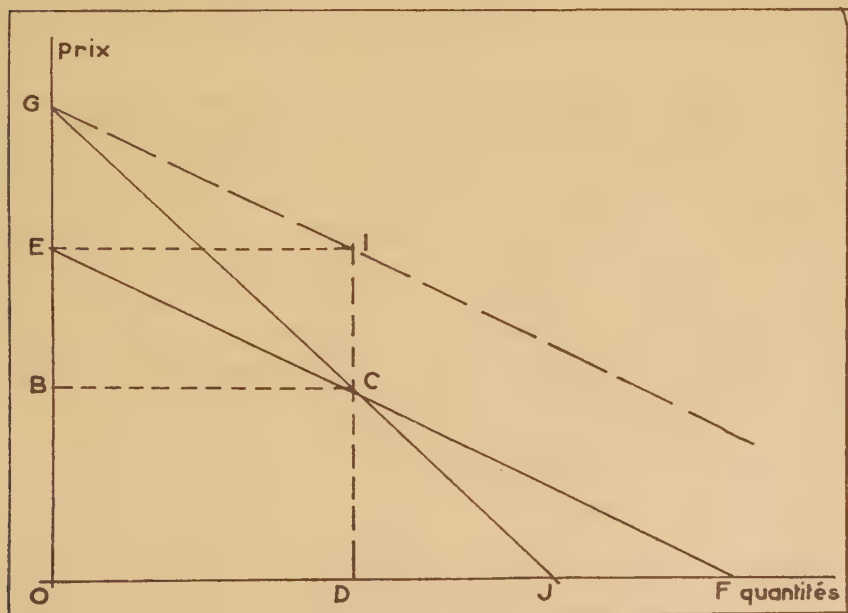
B) LE CADRE, LA FORME ET LE DÉROULEMENT DE LA LUTTE POUR LE PARTAGE

Sur le marché à la production, se trouvent face à face d'une part, les deux groupes de la production et, d'autre part, le groupe du commerce. Le marché du vin se différencie sous ce rapport du marché du blé où le groupe des producteurs recouvre la catégorie sociale producteurs de blé. Le partage comprend donc, sur le marché du vin, une phase supplémentaire qui met aux prises le groupe des gros producteurs et le groupe des petits producteurs de vin de consommation courante.

Si l'on s'attache, pour commencer, à cette phase du partage, il est possible, en première approximation, de rendre compte du mécanisme de détermination du Revenu de la catégorie producteurs à l'aide d'un schéma d'allure duopolique, compte tenu de certaines données ou hypothèses.

On suppose, tout d'abord, qu'aucun des deux groupes ne possède la maîtrise de la quantité offerte. On convient d'exclure, d'autre part, le groupe des producteurs algériens. Il est enfin nécessaire de diversifier l'analyse en fonction de certaines conditions d'infrastructure, notamment d'établir une distinction selon que l'on se trouve dans une période de pléthore ou de pénurie. Nous raisonnerons tout d'abord à partir de l'hypothèse d'une offre excédentaire.

Sur le graphique, GH représente la courbe de réaction du groupe



des petits producteurs aux incitations du marché, compte tenu du caractère aléatoire de l'offre dans l'hypothèse où le groupe « petits producteurs » recouvre approximativement la catégorie « producteurs de vin ».

EF représente la courbe de réaction du groupe des gros producteurs. Les conditions « d'infrastructure » (25) et les liaisons de coût font que le groupe des petits producteurs agit en satellite vis-à-vis des décisions du groupe des gros producteurs. Lorsque survient un accroissement des quantités produites, le groupe des petits producteurs adopte une stratégie d'adaptation telle que sa courbe de réaction GH est remplacée par la courbe de réaction GJ. Sur notre graphique, cette courbe coupe EF au point C, correspondant à la quantité offerte OD. La recette brute passe de la surface OEID à la surface OBCD, telle que :

$$\text{surface OBCD} < \text{surface OEID}.$$

L'adaptation des petits producteurs, à la suite d'un accroissement des quantités produites, ne procède pas d'un choix délibéré; c'est une adaptation nécessaire. Si les quantités produites sont plus grandes que OD, les petits producteurs auront tendance, compte tenu de leurs besoins de trésorerie, à accepter des prix de plus en plus bas.

La baisse de prix, quoique moins accusée, touchera également les gros producteurs.

Il semble donc que le point C représente le niveau du prix auquel les deux groupes de la production ont intérêt à conclure une alliance pour éviter, si cela est possible, une restriction de la part des alliés.

Le point C du graphique peut, à priori, être, soit l'un des points d'une série de points d'ajustement, soit un point d'équilibre. En fait, le point C ou l'un quelconque des points d'ajustement peut constituer un point d'équilibre sous la condition, qu'à ce moment, le groupe des gros producteurs et le groupe des petits producteurs constituent une alliance qui aboutisse soit au maintien de la part des groupes de la production dans le partage avec les groupes du commerce, la règle du jeu restant la même, soit à une transformation de la règle du jeu elle-même, afin d'empêcher dans toutes les répartitions possibles la diminution de la part des deux alliés.

En général, l'alliance entre les deux groupes de la production prend naissance au moment où, d'une part, la lutte entre tous les groupes impliqués dans le marché du vin engendre une répartition

(25) Par exemple l'existence d'une offre excédentaire pour la période 1949-1955.

défavorable aux groupes de la production, d'autre part, au moment où la lutte entre le groupe des gros producteurs et le groupe des petits producteurs pour le partage de la part de la production engendre dans l'un ou l'autre groupe, le plus souvent dans le groupe des petits producteurs, l'apparition et la croissance d'une *tension sociale* (26).

Une tension sociale prend naissance dans le groupe des petits producteurs, lorsque la part qui revient au groupe dans une répartition, est inférieure à la part dont bénéficiait ce groupe dans une période antérieure, sous réserve que le nombre des micro-unités composant le groupe n'ait pas diminué. Il est possible de repérer le seuil à partir duquel une tension sociale prend naissance à l'intérieur du groupe.

Désignons par x^0 le pourcentage de la Somme à partager qui revient au groupe dans la période t^0 , et par x_1 le pourcentage de la Somme à partager qui revient au groupe dans la période t_1 . Dans une hypothèse de constance ou de réduction de la Somme à partager et de constance du nombre d'agents individuels composant le groupe,

si dans la période t_1 on a : $\frac{x^0}{x_1} < 1$ on peut affirmer qu'une « tension sociale » a pris naissance dans le groupe considéré.

La tension engendre une prise de conscience du groupe des petits producteurs de vin de consommation courante et une intervention *repérable* du groupe dans la lutte, qu'il s'agisse de la lutte pour le partage du Revenu ou de la lutte pour la transformation du cadre dans lequel le partage s'effectue.

La tension appelle une série d'effets qui ont tous pour objet son atténuation ou sa disparition progressive.

La tension peut s'atténuer ou disparaître lorsque les agents composant le groupe acceptent une diminution de leur revenu individuel; elle peut disparaître de même par la réduction du nombre des agents composant le groupe. Enfin, la tension disparaît par l'accroissement de la part du groupe considéré dans le partage; au cours de la lutte qui s'instaure dans ce dernier cas, la Somme à partager étant supposée constante, la tension dans le groupe se transforme alors en tension *intergroupe* dont le dénouement ne peut être trouvé que

(26) Le concept de « tension sociale » a été mis au jour et appliqué à l'analyse théorique de la Répartition par le Pr. Jean MARCHAL. Cf. notamment : « Théorie moderne des salaires et théorie générale de la Répartition », *Revue économique*, juillet 1955.

dans un accroissement de la part du groupe en tension aux dépens du ou des groupes antagonistes (27).

Soit x^0 la part du groupe A dans la période t^0 ,

y^0 la part du groupe B dans la même période,

x_1 la part du groupe A dans la période t_1 ,

y_1 la part du groupe B dans la même période,

on a en t^0 : $\frac{x^0}{y^0} = C^0$

et en t_1 : $\frac{x_1}{y_1} = C_1$.

$C^0 > C_1$ définit la situation dans laquelle existe en t_1 une situation de tension du groupe A contre le groupe B.

Dans le cas du marché du vin à la production, cette tension engendrera une lutte acharnée entre les deux groupes de la production. Compte tenu de la présence et de l'action des groupes de la distribution, un tel résultat ne semble avantageux pour aucun des deux groupes de producteurs. C'est ici que prend place un élément de la stratégie du groupe des gros producteurs qui aboutit à créer une *déviatio*n de tension. Le groupe des gros producteurs met sur pied une alliance avec le groupe des petits producteurs afin de supprimer la tension qui s'exerce à son encontre. Cette alliance détermine une déviation de la tension par un changement de son objet. Ainsi la tension du groupe des petits producteurs contre le groupe des gros producteurs devient une tension de l'alliance des groupes de la production contre les groupes de la distribution. La déviation se trouve aussi à l'origine de la lutte de l'alliance des producteurs pour la transformation du cadre de la lutte; elle aboutit alors à transférer la lutte hors du marché. Concrètement, ce transfert hors du marché et la déviation de tension dont il procède ne présentent aucun avantage pour le groupe des petits producteurs alors qu'ils aboutissent à garantir au groupe des gros producteurs une part privilégiée qui comprend notamment la rente différentielle globale du groupe.

Ceci autorise à considérer, à posteriori, la déviation de tension comme un élément essentiel de la stratégie du groupe des gros producteurs.

Entre 1949 et 1955, le groupe des petits producteurs se trouve

(27) L'accroissement de la part du groupe et la disparition de la tension peuvent aussi être imputables à la variation autonome de la quantité produite, telle que l'offre devienne inférieure à la consommation.

dans un état de *tension permanente* (28) sans que se manifeste aucun effet d'élimination. La part du groupe reste inférieure à ce qu'elle était dans les années 1947, 1948, 1949; par ailleurs, aucune diminution du nombre des agents composant le groupe ne se manifeste.

En 1957, la restriction brutale de la production semble avoir conduit à une résorption de cette tension. Sur notre graphique la courbe de réaction des gros producteurs se déplace vers le haut de même que la courbe de réaction des petits producteurs. Finalement, les deux courbes tendent à se confondre, marquant l'établissement d'une solidarité de fait entre les deux groupes de la production.

L'imputation qui intervient alors entre les deux groupes de la production est fonction de l'existence des rentes dont bénéficie le groupe des gros producteurs par rapport au groupe des petits producteurs et des résultats de la lutte entre producteurs et groupes du commerce.

En fait, on peut penser, en première approximation, qu'en période de forte hausse de prix imputable à la pénurie, les prix à la production jouant le rôle moteur et entraînant à leur suite les prix de gros et les prix de détail, l'accroissement de la Somme à partager bénéficiera, en grande partie, au groupe des producteurs.

Mais on peut valablement supposer que cet état de pénurie n'est que provisoire.

En effet, le nombre d'agents composant le groupe et les surfaces consacrées à la production demeurant inchangés, les éléments déterminants du volume de production antérieur à 1957 n'en continuent pas moins d'exister. D'autre part, des effets d'offre imputables au niveau élevé des prix actuels risquent de se manifester dans la période suivante.

Cet état de choses comporte d'importantes conséquences pour les partages à venir. Si lors de la hausse des prix à la production, les hausses sont approximativement parallèles aux différents stades de la distribution, la baisse des prix à la production imputable au retour des quantités produites à leur niveau antérieur ne se traduit pas, la plupart du temps, par une baisse parallèle au stade de détail.

En termes de partage, cela signifie que, dans l'imputation future, les groupes du commerce verront leur part accrue aux dépens des

(28) Cet état de tension permanente constitue un indice de l'effet de domination qui s'exerce à l'encontre du groupe des petits producteurs. Analytiquement, il n'est pas possible d'assimiler la tension permanente qui se manifeste à l'intérieur du groupe à l'effet de domination. A priori, on peut imaginer plusieurs situations dans lesquelles la part attribuée au groupe continuerait à être déterminée par la domination que les autres groupes exercent sur lui alors que la tension aurait disparu grâce à une diminution du nombre des agents composant le groupe.

groupes de la production. Cela risque d'être à l'origine du développement d'une tension plus élevée qu'antérieurement.

Le marché du vin présente vis-à-vis des marchés du blé et de la viande, certaines autres particularités qui méritent d'être relevées (29).

Les alliances entre les groupes sur le marché du vin ont un caractère différent de celui des alliances sur le marché de la viande. Alors que les alliances des groupes agissant sur le marché de la viande ont un caractère durable, sur le marché du vin, les alliances ont, au contraire, un caractère épisodique. Ce caractère épisodique s'explique, pour une part, par le caractère plus aléatoire et plus rapide des fluctuations de la production de vin, chaque groupe ayant la possibilité de profiter de ces fluctuations pour accroître sa propre part dans l'imputation, sans avoir à partager ses gains avec un allié. D'autre part, les alliances sur le marché du vin sont des alliances diversifiées selon leur objet immédiat et qui ont un caractère tactique en fonction du but final de la maximisation du gain.

Parmi ces alliances épisodiques « normales » notons :

<i>Alliances</i>	<i>Objet</i>
Groupe des gros producteurs.	— Transformation du cadre de la lutte.
Groupe des petits producteurs.	
Groupe des producteurs algériens.	— Action de puissance vis-à-vis des groupes du commerce.
Groupe des gros producteurs.	— Discrimination ou exclusion du groupe des petits producteurs.
Groupe des producteurs algériens.	
	— Action de puissance vis-à-vis des groupes du commerce.
Groupe des gros producteurs.	— Discrimination ou exclusion des groupes des petits producteurs.
Groupe des producteurs algériens.	
Groupe du commerce.	
Groupe des producteurs algériens.	— Discrimination ou exclusion des groupes de producteurs métropolitains.
Groupe du commerce.	

(29) Dans l'étude des mécanismes du partage sur le marché du vin ont seules été analysées les particularités susceptibles de venir compléter le schéma général tel qu'il a été exposé dans le chapitre consacré au marché de la viande. Ce schéma constitue la base de l'analyse du partage sur le marché du vin comme sur le marché de la viande.

Une autre particularité du marché du vin a trait aux relations de discrimination ou d'exclusion.

L'exclusion d'un groupe sur les marchés du blé et de la viande est le fait d'une alliance des groupes antagonistes qui s'entendent pour éliminer le groupe considéré des opérations de partage, en lui fixant une fois pour toutes une part invariable du gain.

Sur le marché du vin il y a un groupe qui considère comme avantageux de s'exclure lui-même. Ce groupe est le groupe des producteurs de vin d'appellation contrôlée.

En fait, le groupe s'exclut du partage mais, pratiquement il ne demeure pas réellement dans le champ de la lutte, le marché du vin au sens large. Le groupe trouve avantageux de se créer un champ d'action particulier, constitué par le marché des vins d'appellation contrôlée (30).

(30) L'avantage que trouve le groupe des Producteurs de vin d'appellation contrôlée à s'exclure du champ de la lutte tient principalement à la situation de la demande des consommateurs et à l'élément favorable que constitue pour lui la substitution qui s'opère entre vins de consommation courante et vins de qualité supérieure quand le revenu s'accroît.

DEUXIÈME PARTIE

LES DÉTERMINANTS INTRASECTORIELS
DU REVENU DES AGRICULTEURS

L'analyse des déterminants intrasectoriels du Revenu des agriculteurs semblerait devoir commencer par une étude de l'influence de la morphologie du secteur agricole sur la formation du revenu. Telle était d'ailleurs notre intention initiale. Mais, outre le fait que cette analyse a été souvent présentée, nous avons pensé qu'en définitive la morphologie du secteur agricole faisait principalement sentir son action sur le Revenu global des agriculteurs à travers ses liaisons avec le Revenu individuel des membres du groupe.

C'est dans la mesure seulement où la répartition entre les membres du groupe se situait en dehors de notre objet que nous avons cru bon de ne pas procéder à l'étude des liaisons entre la morphologie du secteur et la détermination du Revenu du groupe.

Notre attention s'est portée principalement sur les conséquences sur le Revenu des agriculteurs de l'action de deux groupes qui font, par leur activité économique, partie de l'agriculture, savoir : le groupe des salariés agricoles et le groupe des propriétaires non exploitants.

CHAPITRE I

LE MARCHÉ DU TRAVAIL ET L'ACTION DU GROUPE DES SALARIÉS AGRICOLES

I. — MÉCANISMES DE FORMATION DU REVENU DES SALARIÉS AGRICOLES

II. — LA RÉACTION DU GROUPE DES EXPLOITANTS A UNE HAUSSE DES SALAIRES AGRICOLES

Le recensement général de la population de mai 1954 dénombre environ 1 153 000 salariés agricoles sur une population active agricole de 5 137 000 personnes (1).

L'enquête annuelle de l'Institut National de la Statistique et des Etudes Economiques de mars 1955 sur les salaires et la main-d'œuvre en agriculture qui concerne les exploitations agricoles employant en permanence au moins un salarié permet d'obtenir les résultats suivants :

Le nombre des employeurs s'élève à 370 000 (à 10 000 unités près) ;

Le nombre des emplois permanents (à 25 000 unités près) s'élève à 690 000.

Sur 1 910 000 exploitants, moins de 1 sur 5 en moyenne a recours en permanence à de la main-d'œuvre salariée. Cette proportion varie

(1) Sources :

- *Bulletin hebdomadaire de statistique*, 15 septembre 1951.
- Supplément au *Bulletin hebdomadaire* du 22 septembre 1951.
- Supplément au *Bulletin hebdomadaire de Statistique* du 22 septembre 1951.
- *Bulletin hebdomadaire de statistique* du 30 janvier 1954.
- Supplément au *Bulletin mensuel de statistique*, avril-juin 1954.
- Supplément au *Bulletin mensuel de statistique*, juillet-septembre 1954.
- Supplément au *Bulletin mensuel de statistique*, avril-juin 1955.
- *Etudes statistiques*, n° 1, janvier-mars 1956.

Ces références rassemblent les données fournies par les enquêtes annuelles sur les salaires et la main-d'œuvre en agriculture.

selon l'étendue des terres cultivées. Parmi les exploitations ayant de 1 à 10 hectares, 1 exploitation sur 10 seulement a des salariés permanents, alors que parmi celles de plus de 50 hectares on en dénombre près de 7 sur 10.

Si on considère que 23 % de l'ensemble des exploitations agricoles ont entre 10 et 20 hectares, 16 % entre 20 et 50 hectares, 4 % plus de 50 hectares, on constate qu'une très forte proportion de la main-d'œuvre salariée permanente est employée par les exploitations ayant entre 10 et 50 hectares.

La répartition des salariés (2) selon le mode de faire valoir des exploitations employant de la main-d'œuvre salariée est la suivante :

Faire valoir direct	53,7 %
Fermage	38,7 %
Métayage	6,1 %
Non déclaré	1,5 %

Pour prendre une vue exacte de l'importance de la main-d'œuvre agricole salariée il est indispensable d'ajouter aux salariés permanents (690 000 en mars 1955) les salariés temporaires (journaliers ou saisonniers) dont le nombre s'élève à 300 000 environ. Le nombre de journées de travail fournies par les salariés temporaires varie entre 20 et 25 millions (3).

Le chiffre de 690 000 salariés permanents comprend d'une part les salariés proprement dits et d'autre part des salariés membres de la famille de l'exploitant. Cette dernière catégorie comprend 100 000 personnes environ et représente 14 % de l'ensemble des salariés agricoles. Dans la majorité des cas, les membres de la famille ne sont pas de véritables salariés mais sont déclarés comme tels pour bénéficier des différentes prestations accordées par la Sécurité Sociale. Les différentes catégories professionnelles se répartissent de la manière suivante (en % du total du nombre des salariés) :

Domestiques, ouvriers, servantes de ferme et ouvriers à capacité réduite	70,2 %
Ouvriers qualifiés	28,3 %
Personnel de direction	1,5 %

Le mode de rémunération des salariés agricoles comporte d'une part une rémunération en espèces et d'autre part une rémunération

(2) *Etudes statistiques*, janvier-mars 1956. La répartition concerne les salariés permanents non membres de la famille de l'exploitant.

(3) Evaluation pour l'année 1952 : 25 millions de journées de travail.

en nature (logement, nourriture, etc.) dont l'évaluation se heurte à quelques difficultés.

A partir de l'Ordonnance du 7 juillet 1945 et la création de commissions paritaires du travail en agriculture, un salaire minimum des ouvriers agricoles a été fixé sur le plan départemental par des arrêtés préfectoraux après consultation des commissions paritaires.

La loi du 11 février 1950 sur les conventions collectives inclut dans son champ d'application les professions agricoles. Le salaire des ouvriers agricoles peut donc s'il y a lieu se trouver déterminé par une convention collective.

La loi du 11 février 1950 a d'autre part prévu la détermination, par décret pris après consultation de la Commission Supérieure des Conventions Collectives, d'un salaire minimum interprofessionnel garanti (S.M.I.G.). Le décret du 8 octobre 1950 pris en application de la loi du 11 février 1950 a étendu aux salariés agricoles les dispositions du décret du 23 août 1950 portant fixation du minimum interprofessionnel garanti.

La loi du 18 juillet 1952 organisant le système d'échelle mobile des salaires commande les modifications légales du salaire minimum des salariés agricoles, au même titre que le salaire minimum des autres salariés.

L'exposé des données chiffrées et des éléments de législation nous a permis de situer sommairement la catégorie des salariés agricoles et le cadre légal dans lequel se déterminent les salaires.

L'étude des mécanismes qui déterminent la formation et l'importance du revenu global des salariés agricoles va nous permettre d'analyser l'action que le revenu des salariés exerce sur la formation et l'importance du revenu des exploitants.

Section 1

LES MECANISMES DE FORMATION DU REVENU DES SALARIES AGRICOLES

L'analyse du mode de formation du revenu des salariés agricoles peut se faire en trois phases facilement repérables dans le déroulement concret des phénomènes.

Dans une première phase on assiste à une lutte de groupes dans un champ d'action extra-agricole; analogiquement les résultats de cette lutte se trouvent transférés dans le secteur agricole; dans la dernière phase enfin se détermine la part des salariés agricoles dans le partage qui intervient dans le secteur agricole.

Première phase :

La première phase de la détermination du revenu des salariés agricoles consiste en une lutte de groupes dans un champ d'action extra-agricole. Il s'agit en fait de la lutte ouverte entre le groupe des salariés non agricoles et le groupe patronal.

La tension sociale qui se trouve à l'origine de la lutte ouverte et déclarée trouve, dans un grand nombre de cas, sa source dans le secteur agricole lorsque survient une hausse générale des prix des produits agricoles. La hausse des prix peut être due, soit à des facteurs autonomes dont les exploitants agricoles n'ont pas la maîtrise, soit à une action délibérée du groupe des agriculteurs dans l'intention de maximiser leur part dans le revenu national aux dépens des autres groupes sociaux. Dans la lutte qui oppose le groupe patronal au groupe des salariés non agricoles, un résultat favorable à ces derniers se traduit par un accroissement des taux et par une augmentation de la masse des salaires non agricoles.

Seconde phase :

La lutte entre le groupe patronal et le groupe des salariés non agricoles commande, en ce qui concerne le revenu des salariés agricoles, l'apparition de certains *effets solidaires*.

L'apparition d'un effet solidaire consiste, pour un groupe, dans l'obtention d'un résultat identique au résultat obtenu par un autre groupe dans une lutte et dans un secteur où le premier groupe ne se trouve pas directement impliqué.

Le groupe des salariés agricoles bénéficie ainsi de certains résultats obtenus par les salariés non agricoles dans leur lutte avec le groupe patronal (4).

L'accroissement des taux de salaires agricoles constitue un premier type d'effet solidaire. Cet accroissement est parallèle à l'accroissement des taux des salaires non agricoles.

L'indice du salaire brut mensuel moyen des salariés agricoles (toutes catégories professionnelles base 100 en mars 1951) a évolué de la manière suivante :

Mars 1951	100
Mars 1952	124
Mars 1953	133
Mars 1954	133
Mars 1955	152
Mars 1956	166
Mars 1957	187

Pour quelques catégories professionnelles du commerce et de l'industrie, l'évolution de l'indice des taux de salaire horaire a été la suivante pour la même période :

Mars 1951	100
Mars 1952	128
Mars 1953	131
Mars 1954	139
Mars 1955	146
Mars 1956	160
Mars 1957	173

L'évolution parallèle des taux de salaires agricoles et industriels marque par ailleurs le maintien de la disparité existant entre les deux taux au détriment des salaires agricoles. Cette disparité constitue dans une certaine mesure, une prime que s'attribue le groupe qui mène effectivement le combat et qui le différencie du groupe bénéficiaire de l'effet solidaire.

(4) Telle est du moins la situation concrète dans l'économie française en 1957. Mais le jeu d'effets solidaires entre le groupe des salariés agricoles et le groupe des salariés industriels n'est pas le seul possible à priori. On pourrait concevoir des effets solidaires jouant entre exploitants et salariés agricoles. Tel était d'ailleurs le présupposé doctrinal des fondateurs de la C.G.A. en 1945.

Le jeu d'effets parfaitement solidaires exige que la lutte du groupe des salariés non agricoles aboutisse, d'une part à un accroissement du taux des salaires agricoles, mais aussi à une augmentation de leur masse, à une augmentation de la part du groupe des salariés agricoles dans le partage social.

Or l'augmentation de la part du groupe des salariés agricoles ne se révèle pas comme nécessaire à priori. En effet :

a) L'infrastructure et le champ d'action sur lesquels s'instaure la lutte des groupes diffèrent profondément. Il suffira de citer : le degré de maîtrise des variables sur les divers marchés, les liaisons d'élasticité, la politique et la psychologie des entrepreneurs individuels, l'environnement sociologique.

b) La forme réelle des groupes en présence, quelle que soit l'efficacité du jeu des effets solidaires, commande malgré tout le niveau de la part minimum que le groupe peut défendre efficacement contre toute tentative de restriction venant des groupes adverses.

Le rapport existant à un moment donné entre la masse des salaires agricoles et la masse des salaires non agricoles est fonction des forces respectives du groupe des salariés agricoles et du groupe des salariés non agricoles.

c) L'état de la Somme à partager peut être très différente dans le secteur agricole et dans les autres secteurs. La Somme à partager est d'autre part soumise à des lois de variation qui diffèrent d'un secteur à l'autre.

Enfin dans chaque secteur la part du ou des groupes opposés aux groupes ouvriers et le degré de tension qui en résulte ne sont pas nécessairement équivalents.

Ces trois séries de constatations amènent à penser que la part du groupe des salariés agricoles n'est que partiellement déterminée par le jeu des effets solidaires et que le partage qui intervient au sein du secteur agricole entre les salariés et les exploitants conserve sa spécificité.

Troisième phase :

Le partage réalisé à l'intérieur du secteur constitue la troisième et dernière phase de la détermination du revenu des salariés agricoles.

A partir des données chiffrées, il est possible de présumer un partage discriminatoire avec exclusion des salariés. Si la Somme à partager entre salariés et exploitants varie peu, on peut considérer que la discrimination ou l'exclusion à l'égard des salariés correspond au transfert sur le groupe des salariés de la pression que les exploi-

MONTANT DES SALAIRES PAR CAMPAGNE (5)

Campagnes	Salaires en espèces (en milliards de francs)	Salaires en nature (en milliards de francs)	Total en francs courants (en milliards de francs)	Total en francs 1949 (en milliards de francs)
1949-1950.....	105	55	160	157
1950-1951.....	120	55	175	150
1951-1952.....	145	60	205	146
1952-1953.....	150	65	215	147
1953-1954.....	165	60	225	157
1954-1955.....	180	60	240	165
1955-1956.....	185	60	245	166
1956-1957.....	190	65	255	168

tants subissent de la part des autres groupes sociaux. L'évolution du rapport Salaires-Recettes brutes des exploitants depuis la campagne 1945-46 est assez significative.

SALAIRES GLOBAUX (7)/RECETTES TOTALES (6)

1945-46	1946-47	1947-48	1948-49	1949-50	1950-51	1951-52	1952-53	1953-54
16 %	13 %	11 %	11 %	11 %	11 %	11 %	11 %	10 %

SALAIRES EN MONNAIE/RECETTES EN MONNAIE

1945-46	1946-47	1947-48	1948-49	1949-50	1950-51	1951-52	1952-53	1953-54
16 %	12 %	10 %	9 %	9 %	9 %	9 %	9 %	9 %

Le groupe des salariés agricoles se trouve de ce fait soumis depuis 1949 à une « tension sociale » élevée. Théoriquement la tension pourrait diminuer grâce à un accroissement de la somme à partager. Mais d'une part, la faiblesse du groupe des salariés en face du groupe des exploitants fait qu'il y a peu de chance qu'un tel accroissement bénéficie aux salariés, d'autre part, l'augmentation de la somme à partager est elle-même rendue difficile par la pression des autres groupes sociaux sur le groupe des exploitants. La diminution de la tension peut être obtenue aussi par une émigration vers d'autres secteurs des agents qui composent le groupe. Dans le groupe des

(5) Sources : KLATZMANN, in *Etudes et Conjoncture*, n° 10, octobre 1954; n° 12, décembre 1954.

(6) *Etudes et Conjoncture*, n° 10, octobre 1954.

(7) Salaires globaux = Salaires en nature + Salaires en monnaie.

salariés agricoles, la diminution (8) du nombre des individus composant le groupe est très sensible, ce qui donne à penser que la tension se résoud progressivement.

Années	Nombre de salariés permanents
1946.....	864 000
1951.....	830 000
1953.....	770 000
1954.....	720 000
1955.....	690 000
1956.....	660 000
1957.....	630 000

Un phénomène contribue d'ailleurs à faciliter ou à encourager l'émigration des salariés agricoles, c'est la disparité existant entre les salaires agricoles et les salaires non agricoles. Cela aboutit certes à diminuer la tension à l'intérieur du groupe des salariés agricoles, mais en même temps le dynamisme et la combativité du groupe s'en trouvent restreints.

Section 2

LA REACTION DU GROUPE DES EXPLOITANTS A UNE HAUSSE DES SALAIRES AGRICOLES

Contraints d'accepter un relèvement des salaires agricoles, les exploitants agissant en cela tout comme les entrepreneurs industriels (9), chercheront à compenser les effets de ce relèvement sur leur revenu en augmentant le prix de vente de leurs produits. Le but des exploitants est de transférer sur les consommateurs le désavantage qu'ils subissent. En fait, c'est le groupe des salariés non-agricoles qui constitue la grande masse des consommateurs et se trouve être aussi à l'origine du relèvement des salaires agricoles.

Le transfert des désavantages ne présente pas, pour les exploitants agricoles, les mêmes facilités que pour les entrepreneurs industriels.

Parmi les éléments favorables on peut tout d'abord noter l'inélasticité-prix de la demande de produits agricoles qui constitue un élément favorable à la hausse des prix de vente.

(8) La diminution du nombre des salariés agricoles correspond d'ailleurs à l'évolution à très long terme. L'enquête de juin 1951 a permis de dénombrer, parmi la population active non agricole (12 800 000), environ 800 000 anciens ouvriers agricoles.

(9) Pr. J. MARCHAL : « Théorie moderne des salaires et théorie générale de la répartition », *Revue économique* n° 4, juillet 1955.

L'accroissement de la masse des salaires se traduit d'autre part nécessairement, par un accroissement sensible de la demande de produits alimentaires, accroissement qui facilite la hausse des prix agricoles. Un dernier élément favorable au transfert est constitué par la pénurie ou l'insuffisance de la production nationale. Cette dernière circonstance s'est trouvée réalisée en France dans la période 1945-1949. Le groupe des agriculteurs a bénéficié, durant cette période, d'une facilité de transfert des désavantages qu'il n'a jamais retrouvée depuis lors.

EVOLUTION DE L'INDICE DU POUVOIR D'ACHAT DES SALAIRES EN PRODUITS AGRICOLES (10) (base 100 en 1938)

1938	100
1946	89
1947	87
1948	98
1949	97
1950	100

Les difficultés du transfert viennent tout d'abord du fait que, non seulement le revenu des exploitants en cas de hausse des salaires agricoles se trouve diminué de l'accroissement total de ces derniers, mais que, de plus, l'augmentation des salaires industriels qui a précédé l'augmentation des salaires agricoles aboutit à accroître le prix des différents biens industriels nécessaires aux exploitants agricoles. Le calcul de l'incidence sur le revenu des exploitants, d'une hausse des salaires agricoles doit être mené en tenant compte non seulement de cette hausse mais aussi de l'accroissement des coûts imputables au phénomène inducteur, savoir l'augmentation des salaires non-agricoles.

Certains éléments de « l'infrastructure » du revenu viennent d'autre part limiter ou annihiler les possibilités de transfert du groupe des exploitants. Les exploitants agricoles, différents en cela des entrepreneurs industriels, ne disposent pas de la maîtrise des quantités offertes; l'offre ne manifeste son élasticité que dans la longue période, les phénomènes de substitution enfin ne se manifestent que très lentement. Il est bon de signaler aussi que le besoin de liquidités du groupe lié à sa faible puissance financière, limite sa liberté d'action.

Si l'on suppose que les difficultés précédentes sont éliminées, rien ne s'oppose, en principe, au transfert par le groupe des exploitants

(10) Source : Pr. Jean MARCHAL : « Théorie moderne des salaires et théorie générale de la répartition », *Revue économique*, juillet 1955.

sur les autres groupes, du désavantage qu'il subit du fait de la hausse des salaires agricoles.

Il est possible de chiffrer, à priori, l'importance du transfert nécessaire pour que le revenu de la période initiale demeure inchangé et de repérer le transfert réalisé. Mais une égalité nominale entre le montant du transfert nécessaire en début de période et le transfert réalisé en fin de période ne signifie pas que le revenu réel des agriculteurs est revenu à son niveau initial. En effet, le transfert des désavantages réalisé par le groupe des agriculteurs à travers l'élévation des prix de vente, va déclencher une série de réactions en chaîne qui, en certaines circonstances, aboutiront, sur le plan national, à une dépréciation de la monnaie, et qui empêcheront les agriculteurs d'effectuer « réellement » le transfert. La hausse des prix agricoles (dans un état donné de la production agricole) aboutit à une restriction du pouvoir d'achat des salaires exprimé en produits agricoles et détermine la disparition progressive des avantages acquis par le groupe des salariés industriels. Ces phénomènes engendrent une « tension sociale » dans le groupe des salariés; après un certain temps le seuil d'action du groupe se trouve atteint et aboutit à une « action ouverte ».

La réussite de cette action est marquée par une hausse des salaires industriels.

Cette hausse détermine d'une part, par le jeu de l'effet solidaire, une hausse des salaires agricoles, d'autre part, une augmentation des coûts et des prix des biens industriels nécessaires aux agriculteurs. Au total la tentative de transfert des désavantages sur les autres groupes sociaux risque d'être victorieusement contrecarrée et même d'aboutir, dans certains cas, à une restriction sensible de la part du groupe des agriculteurs dans la nouvelle répartition. On peut noter que l'échec du groupe des salariés, face au groupe patronal, constitue pour le groupe des agriculteurs, un élément favorable au transfert des désavantages qu'ils ont précédemment subis. Nous avons, d'autre part, négligé l'influence et le rôle des groupes du commerce; les groupes du commerce contribuent à amplifier la hausse des prix agricoles, leur action contribue à accroître le coût du transfert pour le groupe des salariés, partant le seuil d'action des salariés se trouve atteint, dans un grand nombre de cas, avant que le groupe des exploitants ait complètement récupéré sa perte initiale; au point de vue tactique enfin, le repérage par le groupe des exploitants du moment où le groupe des salariés va passer à l'action devient plus malaisé ce qui limite ses possibilités de manœuvre.

Les obstacles que rencontre le groupe des agriculteurs pour transférer sur d'autres groupes, par action sur les prix, le désavantage qu'il subit du fait de la hausse des salaires agricoles, peuvent l'amener à essayer de restreindre la part des salariés en substituant les machines au travail.

Depuis 1945, un phénomène de substitution de cet ordre semble se manifester, tout d'abord par la diminution sensible du nombre d'employeurs de main-d'œuvre salariée.

NOMBRE D'EMPLOYEURS DE MAIN-D'ŒUVRE SALARIEE

1946	450 000	employeurs
1951	430 000	—
1955	370 000	—
1957	350 000	—

La diminution du nombre d'exploitations ayant des salariés a été de 11 % entre 1946 et 1953. Cette diminution accompagne l'accroissement continu des taux de salaires.

INDICE DES SALAIRES HORAIRE (base 100 en 1949)

1949-50	1950-51	1951-52	1952-53	1953-54	1954-55
100	121,7	154	154	173	186,7

En face de la diminution du nombre des employeurs et du nombre des salariés, on constate un accroissement très net des machines utilisées par les exploitants.

NOMBRE DE TRACTEURS (Parc en service au 1^{er} janvier)

1948	71 000	unités
1954	230 000	—
1956	310 000	—
1957	530 000	—

La substitution travail-machines peut cependant être parfois rendue difficile ou même impossible du fait de l'augmentation des salaires industriels, de l'inélasticité éventuelle de l'offre à cause de l'incidence de ces deux phénomènes sur les prix des machines. Un autre type de substitution mérite d'être mentionné; c'est la substitution possible du travail familial au travail salarié (11), mais son ampleur demeure limitée. En dehors de toute substitution, le volume

(11) Voir *supra*, « Le marché du vin ».

global de l'emploi de salariés agricoles présente une élasticité notable par rapport au Revenu réalisé ou escompté par les exploitants. Cette liaison est perceptible dans les résultats de l'enquête de l'I.N.S.E.E. sur les tendances en agriculture au printemps 1956 d'après les opinions exprimées par les chefs d'exploitation (12). A la suite des destructions partielles ou totales de récoltes survenues lors de l'hiver 1955-1956, les agriculteurs escomptaient une baisse sensible de leurs recettes. L'intention des agriculteurs était de restreindre au maximum leurs dépenses, principalement leurs dépenses de main-d'œuvre.

**PREVISIONS CONCERNANT LE NOMBRE D'OUVRIERS PERMANENTS
QUI SERA EMPLOYE EN 1956 (12)**
(répartition des réponses en %)

Chefs d'exploitation ayant employé en 1955	En 1956 le nombre d'ouvriers permanents		
	sera en augmentation	restera inchangé	sera en diminution
1 permanent.....	5	85	10
2 à 3 permanents.....	5	80	15
4 à 5 —	3	79	18
6 à 9 —	6	66	28
10 à 14 —	7	62	31
15 permanents et plus.....	2	54	44

Au total bien que la diminution de la main-d'œuvre salariée s'inscrive dans l'évolution des années précédentes, le rythme des départs semblait devoir s'accélérer en 1956 en raison de la baisse de revenu prévue par les exploitants.

Si l'on ne devait prendre en considération que la lutte qui se déroule dans le secteur agricole entre le groupe des exploitants et le groupe des salariés, la répartition se présenterait comme une répartition discriminatoire résultant d'un mécanisme d'exclusion des salariés agricoles.

En réalité, deux phénomènes empêchent cette éventualité de se produire : d'une part, l'action du groupe des salariés industriels suivant les modalités analysées plus haut, d'autre part, le fait que la part des salariés n'est pas exclusivement issue de l'imputation qui résulte de la lutte dans le secteur agricole mais qu'elle comprend aussi un élément qui provient d'un type particulier de partage dans le champ de la Sécurité Sociale. La part des salariés agricoles comprend en effet un montant non négligeable de prestations sociales. Les 3/4

(12) *Etudes et Conjoncture*, n° 7, juillet 1956.

de ces prestations sociales proviennent des avantages familiaux (allocations familiales et salaire unique) soit 65 milliards de francs en 1954.

En ce qui concerne la limitation possible de la part des exploitants par un accroissement de la part des salariés, il faut éviter d'en exagérer l'importance.

Tout d'abord, la fraction de la part des salariés issue des transferts sociaux ne vient diminuer, que dans une très faible proportion, la part des exploitants.

L'importance des salaires dans les dépenses d'exploitation de l'ensemble des exploitants n'est pas excessivement élevée (25 % environ) si on la compare à la situation de l'industrie sous ce rapport. Il faut noter que plus de 75 % des exploitants n'emploient pas de main-d'œuvre salariée et que 95 % de ceux qui ont de la main-d'œuvre permanente n'emploient pas un effectif supérieur à deux ouvriers.

L'impulsion et les facilités données à la mécanisation agricole par la puissance publique, la politique de décentralisation et d'aménagement du territoire rendant plus faciles les mouvements de main-d'œuvre aboutissent à diminuer la pression que le groupe des exploitants subit de la part du groupe des salariés.

CHAPITRE II

LES FERMAGES. REVENU ET ACTION DU GROUPE DES PROPRIÉTAIRES NON EXPLOITANTS

Section 1

DE LA RENTE DU SOL AU REVENU DES PROPRIÉTAIRES NON EXPLOITANTS

La définition ricardienne de la rente peut en terme de répartition, en dépassant sans difficultés majeures les ambiguïtés que recèlent les « Principes », être formulée sous la forme suivante :

La rente est le revenu fourni par le facteur terre, ce revenu est approprié par le groupe social des propriétaires terriens considérés comme non exploitants.

Il n'est pas sans intérêt de noter que l'idée de la rente considérée comme le revenu d'un groupe social est conforme aux principes de la théorie de la répartition formulée par Ricardo.

La théorie de la Répartition est considérée par Ricardo comme le problème central de l'Economie Politique et a pour objet de décrire la répartition « du produit de la terre entre les trois classes de la société, nommément les propriétaires du sol, les détenteurs du capital nécessaire à sa culture, et les travailleurs qui contribuent par leur activité à son exploitation » (1).

La théorie ricardienne est donc une théorie macro-économique qui a pour objet la recherche des mécanismes de la répartition du revenu global entre les groupes sociaux.

Cet ensemble d'éléments nous a paru suffisant pour prendre comme point de départ d'une analyse du revenu des propriétaires non exploitants, la théorie de la rente, qui nous est apparue comme ne

(1) Principles of Political Economy and Taxation.

s'opposant en aucune façon, au moins par les présupposés généraux de la théorie ricardienne de la répartition, et par la définition de la rente elle-même, aux fins de notre propre analyse.

Considérant un pays donné, ayant une population totale donnée, pour faire face à la demande de cette population, n classes de terre réparties par ordre de fertilité décroissante sont mises en culture (2).

Le pays étant considéré comme un marché unique où règne, quant aux produits agricoles, un régime de concurrence pure et parfaite, le prix qui se fixera sur ce marché à la suite de la confrontation de l'offre et de la demande sera un prix unique égal au coût exposé pour la production sur la $n^{\text{ème}}$ classe de terre dont la culture se révèle nécessaire pour satisfaire la demande.

On considère par ailleurs que la surface totale des terres cultivées est fonction du volume de la population. Compte tenu de l'inégale fertilité des terres mises en culture, le produit se trouve soumis à la loi des rendements décroissants. La courbe du produit unitaire moyen décroît, ainsi que la courbe du produit marginal. Si on suppose par ailleurs que les frais de culture exposés par les exploitants sur un hectare sont les mêmes pour chaque classe de terre, les $n-1$ classes de terre vont bénéficier d'un surplus de gain par rapport à la $n^{\text{ème}}$ classe pour laquelle le prix est égal au coût de production. C'est ce surplus qui porte le nom de rente.

Si l'on se place à un moment donné, la technique demeurant inchangée pour une population donnée, le taux de la rente par unité de sol est égal à la différence entre la productivité moyenne et la productivité marginale. La rente globale est alors égale à la surface mise en culture multipliée par le taux unitaire de la rente (3).

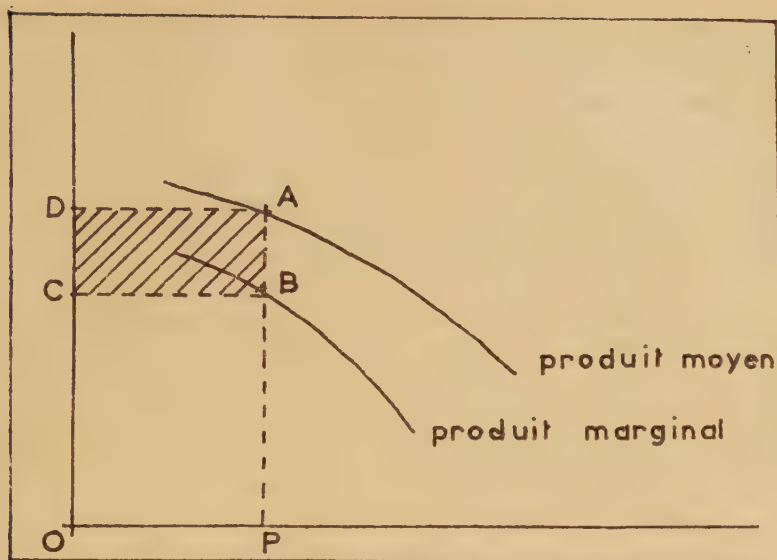
Si on porte en abscisse le produit unitaire du sol, en ordonnée le volume de la population ou la superficie cultivée, les courbes de produit unitaire moyen et de produit marginal sont toutes deux décroissantes.

Pour une population égale à OP à un moment donné, le produit moyen s'établit à AP et le produit marginal à BP. Le volume global de la rente perçue dans le pays considéré à ce moment est égal au taux unitaire de la rente AB multiplié par le nombre d'unités de sol mises en culture OP, soit la surface ABCD.

La rente globale ainsi définie est, selon Ricardo, encaissée dans sa totalité sous forme de fermages, par le groupe des propriétaires.

(2) Nous éliminons l'hypothèse selon laquelle le niveau de la population serait tel que la culture de la 1^{re} classe de terre serait suffisante pour satisfaire les besoins.

(3) Pr. Jean MARCHAL : Cours d'économie politique et « Théorie der Verteilung bei den englischen Klassikern ». Zeitschrift für National Ökonomie 1954, n^{os} 2 et 4.



Mais le mécanisme de l'appropriation dont Ricardo nous indique la résultante ne se trouve pas véritablement décrit. Si l'analyse destinée à démontrer l'existence de la rente et sa genèse est menée avec rigueur, il n'en est pas de même en ce qui concerne les mécanismes de sa répartition entre les groupes. Aucun mécanisme spécifique, aucun mécanisme lié à la formation de la rente ne nous fournissent une explication satisfaisante de l'imputation finale dans laquelle le groupe des propriétaires encaisse la rente dans sa totalité. On peut se demander si la théorie de la rente ainsi formulée constitue une véritable analyse en termes de répartition.

En fait, pour apprécier la validité de la théorie de la rente en tant que théorie du revenu des propriétaires, il est nécessaire de distinguer analytiquement d'une part, les conditions d'existence de la rente et, d'autre part, les conditions d'appropriation de la rente.

A) LES CONDITIONS D'EXISTENCE DE LA RENTE

Parmi les conditions d'existence de la rente globale figure tout d'abord l'existence d'un certain quantum de demande, fonction du volume de la population.

La rente est déterminée d'autre part par l'inégale fertilité des terres. Selon Ricardo, si la demande de produits agricoles dans un pays était telle que la satisfaction de cette demande puisse être obtenue sur une classe de terre de fertilité identique, aucune rente n'apparaîtrait. La rente est commandée aussi par la rareté relative des

terres à l'intérieur d'un espace national donné, enfin par l'existence de la loi des rendements décroissants.

Ricardo raisonne par ailleurs dans une hypothèse de concurrence pour les produits agricoles, concurrence non définie que l'on peut valablement considérer comme une concurrence pure et parfaite. L'existence de la rente semble cependant indépendante de la structure du marché des produits et son volume global est variable suivant les modalités de détermination des prix.

Une rente globale plus élevée que la rente déterminée par l'existence d'un marché de concurrence pour les produits peut apparaître en cas de fixation du prix selon des modalités autres que celles du marché concurrentiel. On peut imaginer que dans ce cas une rente apparaîtrait même dans le cas où une seule classe de terres de fertilité équivalente serait mise en culture.

B) LES CONDITIONS D'APPROPRIATION DE LA RENTE

Le marché de la terre est en quelque sorte un marché dérivé du marché des produits agricoles. Compte tenu des normes implicitement ou explicitement adoptées par Ricardo, on peut s'attendre à ce que le marché de la terre adopte lui aussi la forme concurrentielle. Or, Ricardo considère que le marché de la terre est un marché qui recèle tous les éléments d'un monopole imputable à l'offre et tenant à la rareté relative et à l'appropriation individuelle de la terre (4). Mais l'analyse des éléments monopolistiques du marché de la terre n'est pas poussée plus avant par Ricardo.

On pourrait théoriquement concevoir que sur le marché de la terre, le groupe monopoliste des propriétaires trouve en face de lui un groupe monopsoniste des exploitants. L'appropriation de la rente obéirait à d'autres mécanismes. Le mécanisme d'appropriation de la rente exige alors la mise sur pied d'une analyse spécifique qui explique pourquoi le groupe des propriétaires bénéficie d'un monopole qui lui permet d'encaisser la rente dans son intégralité.

Ce fait est inexplicable sans recours à une analyse de la structure sociale de la société ou du secteur agricole considéré et de la puissance relative des groupes en présence qui découle de cette structure et qui se manifeste dans les liaisons mises sur pied pour assurer le partage soit du revenu global, soit d'une fraction de ce revenu.

(4) Cf. Pr. Jane AUBERT-KRIER : « Les classifications de facteurs et les particularités de leur offre », p. 247 in *La courbe d'offre*, P.U.F., 1949.

Cf. Henry GEORGES : « ... rent is the price of monopoly arising from the reduction to individual ownership of natural elements... ».

Dans le schéma ricardien, la structure sociale considérée comporte d'une manière explicite trois groupes sociaux fonctionnellement définis : le groupe des propriétaires non exploitants détenteurs du capital terre; le groupe des exploitants détenteurs du capital d'exploitation et chefs d'entreprise; enfin, les ouvriers qui assurent la culture.

Il s'agit donc d'une distinction préalable de catégories sociologiquement et économiquement significatives. Parmi ces catégories, le groupe des propriétaires se trouve être bénéficiaire d'une situation de marché où dominent les éléments monopolistiques alors que la norme à laquelle les autres groupes se trouvent soumis pour la formation de leur revenu est une norme concurrentielle (5).

Mais cette situation de marché, si elle constitue en soi une position stratégique favorable du groupe des propriétaires, n'est pas suffisante pour leur permettre de s'approprier la totalité de la rente.

Encore faut-il que le groupe des propriétaires dispose dans tous les champs d'action possibles de la force nécessaire pour pouvoir contrecarrer victorieusement toutes les tentatives qui pourraient être faites pour restreindre les résultats du monopole en ce qui concerne l'appropriation de la rente.

En d'autres termes, l'analyse de la situation sociologique du groupe des propriétaires est le complément nécessaire de l'analyse de sa situation de marché proprement dite.

La référence au monopole dont il dispose est insuffisante pour expliquer dans son ensemble l'appropriation de la rente par le groupe des propriétaires dans l'Angleterre de Ricardo. C'est son poids politique qui a permis au groupe de faire échec aux limitations de son revenu qui auraient découlé du libre-échange par le vote des « corn-laws ».

L'actualisation et la généralisation de l'analyse ricardienne doit être recherchée dans une analyse différenciée des situations sociologiques et de marché liées aux différents types de structures sociales qui découlent de l'appropriation du sol dans le secteur agricole (6).

(5) Il n'est pas sans intérêt de noter comme le fait le Pr. E. JAMES (« Histoire sommaire de la pensée économique »), combien cette situation de monopole paraissait aberrante à Ricardo. Bien qu'il imputât ce monopole à des contraintes spécifiques, il considérait l'effet monopolistique de ces contraintes comme éliminable par l'instauration du libre-échange qui permettait de créer une concurrence entre les terres vieilles, usées et trop étroites d'Angleterre et les terres jeunes du Nouveau Monde produisant à un coût plus faible.

(6) Les catégories repérées par Ricardo sont des catégories valables pour la société tout entière dans une économie essentiellement agricole comme l'économie anglaise de son temps.

a) *La totalité des superficies est entre les mains des propriétaires non exploitants*

C'est la situation de référence du schéma ricardien. Les propriétaires bénéficient d'une situation stratégique favorable. Leur offre monopolistique face à une demande atomique venant des exploitants doit normalement leur permettre de s'approprier la rente.

On peut cependant concevoir hypothétiquement que face au monopole des propriétaires, les exploitants présentent une demande monopsonique telle que le marché soit un marché de monopole bilatéral. Mais on peut supposer que même dans ce cas qui semble à priori plus favorable au groupe des exploitants, les propriétaires ont beaucoup de chances de pouvoir s'approprier la rente.

Le monopsonne éventuel des exploitants ne repose pas sur des éléments naturels et institutionnels qui facilitent son maintien alors que de tels éléments existent en ce qui concerne le monopole des propriétaires.

D'autre part, en tant que vendeurs de produits agricoles, les exploitants se trouvent soumis à un régime de concurrence et au jeu de la loi de King qui contribuent à restreindre leur pouvoir de marchandage sur le marché où ils se trouvent confrontés avec les propriétaires.

La situation de marché est en fait la résultante des rapports de force dans toutes leurs composantes entre propriétaires et exploitants. Mais ces rapports de force doivent être appréciés à l'échelle nationale. On peut alors concevoir une situation dans laquelle la situation serait favorable au groupe des propriétaires à l'échelle du secteur agricole et leur serait, au contraire, défavorable à l'échelle nationale. Soit, par exemple, une économie nationale dont la structure se caractérise par la faible importance du secteur agricole, l'alliance du groupe des exploitants avec les groupes du secteur non agricole peut empêcher, par des techniques fiscales ou autres, le groupe des propriétaires de s'approprier la rente malgré la situation favorable de marché dont il bénéficie.

b) *La totalité des superficies est la propriété des exploitants (7).*

Le groupe des exploitants est alors, en principe, le bénéficiaire de la rente globale. En fait, la rente n'est plus véritablement un objet de

(7) Alfred Marshall, distinguant analytiquement les conditions d'apparition de la rente de ses conditions d'appropriation, adopte comme point de départ de son analyse l'hypothèse selon laquelle la terre est cultivée par le propriétaire, hypothèse considérée par lui comme la plus générale. Cf. « Principes d'économie politique », Giard et Brière, édit., p. 435. Mais l'analyse des conditions d'appropriation n'est pas réellement menée à bien. Cf. p. 443 des « Principes ».

partage entre exploitants et propriétaires non exploitants. Elle se présente comme un élément du revenu global du groupe des exploitants.

Si la rente n'est plus objet de partage entre exploitants et propriétaires non exploitants, on peut se poser la question de savoir si elle ne devient pas, par elle-même, objet de partage entre salariés et exploitants. On peut considérer qu'elle n'est plus objet de partage en tant qu'élément spécifique mais qu'elle est un élément de la somme globale à partager entre exploitants et salariés, et, dans cette mesure, son appropriation par les exploitants engendre certains effets sur le partage entre salariés et exploitants.

Les exploitants n'ayant pas à subir le paiement de la rente aux propriétaires seront peut-être plus accessibles aux exigences des salariés.

L'appropriation de la rente par le groupe des exploitants pose aussi le problème de sa répartition entre les sous-groupes ou entre les membres du groupe, problème qui se trouve en dehors de l'objet de notre étude.

c) *Structure différenciée de la propriété des terres*

Cette structure se définit par l'existence d'un pourcentage plus ou moins élevé de terres cultivées par des exploitants propriétaires. Les situations d'infrastructure de l'appropriation de la rente globale sont évidemment très différentes selon que le pourcentage des propriétaires exploitants est faible ou élevé. Mais une situation d'infrastructure dans laquelle 80 % des terres par exemple, sont cultivées par des propriétaires exploitants ne rend pas nécessaire, pour autant que l'on considère l'infrastructure comme déterminante de l'appropriation de la rente, une appropriation de la rente globale selon le rapport de 80 % aux propriétaires exploitants et 20 % aux propriétaires non exploitants.

Une distinction supplémentaire s'impose selon la nature des terres appropriées. S'il existe deux classes de terre, et si la classe des terres les plus fertiles est en totalité la propriété des propriétaires non exploitants, même si cette classe ne représente que 20 % des surfaces, la rente globale sera dans sa totalité encaissée par le groupe des propriétaires non exploitants. Peut-être cependant la rente globale sera-t-elle inférieure à ce qu'elle serait en cas d'appropriation de la surface totale par les propriétaires non exploitants, la pression de la demande de terres étant moindre.

Dans une structure différenciée, les champs d'action, autres que le champ économique *stricto-sensu*, prennent une importance accrue,

tel est le cas du champ politique. L'infrastructure et la situation de marché qui en découlent sont en effet moins déterminantes pour le partage des forces entre propriétaires non exploitants et exploitants non propriétaires.

La répartition des forces et le partage qui en découlera dépendent en définitive des alliances qui s'instaureront entre exploitants non propriétaires, propriétaires non exploitants et propriétaires exploitants.

L'alliance des propriétaires exploitants avec les exploitants non propriétaires se trouve facilitée par la solidarité des deux groupes vis-à-vis des marchés des produits agricoles dont les mécanismes sont déterminants pour la formation de leur recette brute.

L'alliance des propriétaires exploitants avec les propriétaires non exploitants peut se faire sur le thème de la défense de la propriété.

Le type d'alliance 1 a toute chance de se trouver plus facilement réalisé en période de dépression agricole commandée par la situation du marché des produits. Cette alliance entraîne l'isolement dans le secteur agricole du groupe des propriétaires non exploitants qui va ainsi se trouver défavorisé dans le partage, à moins qu'il n'ait réussi à mettre sur pied des alliances efficaces dans le secteur non agricole.

Le type d'alliance 2 semble au contraire avoir plus de chance de se réaliser en période de prospérité agricole. La hausse des prix des produits agricoles entraînant dans les groupes du secteur non agricole, en particulier dans le groupe ouvrier, une réaction d'hostilité contre les agriculteurs en général. Le thème de la défense de la propriété facilitera le regroupement des propriétaires exploitants et des propriétaires non exploitants.

Section 2

SITUATION DES PROPRIETAIRES NON EXPLOITANTS EN FRANCE

La répartition des terres selon les modes de faire-valoir nous permet de repérer le pourcentage des surfaces et des exploitations qui constitue en quelque sorte les quantités offertes (chiffres de la période 1953-1954 d'après les Caisses d'Allocations Familiales Agricoles).

45 % de la surface agricole se trouve louée alors que la surface exploitée par les propriétaires exploitants atteint 55 %. La disparité entre les pourcentages d'exploitations et les pourcentages de surfaces dénote que les exploitations louées ont une surface moyenne plus élevée que les exploitations en faire-valoir direct.

Modes de faire-valoir	Répartition des exploitations		Répartition des superficies	
	Nombre absolu en milliers	%	Valeur absolue en milliers d'hectares	%
Faire-valoir direct.....	1 362	66,9	16 837,5	55,1
Métayage.....	133,9	6,6	3 268,7	10,6
Fermage.....	538,5	26,5	10 479,5	34,3
TOTAL.....	2 034,4	100	30 585,7	100

Source. — Documentation Française. Notes et Études Documentaires, n° 2321. L'Économie agricole française au 31 Décembre 1956.

Une autre qualification de l'offre de terres est imputable à la localisation géographique des terres louées. Ces terres sont particulièrement nombreuses dans les régions les plus riches. C'est ainsi que la moitié des terres sont affermées dans les départements de la Somme et de l'Aisne. Dans le Nord, la Seine-et-Oise, la Seine-et-Marne, le pourcentage dépasse 80 % (8).

Ces éléments permettent de repérer sommairement ce que l'on peut assimiler à une « offre de terre » sur « le marché des terres à louer ».

En réalité, considérer les terres louées comme assimilables à une quantité offerte peut sembler un abus de langage. En effet, une offre supposerait un pouvoir de disposition des offreurs ne comportant pas de restrictions. Or, tel n'est pas le cas pour les propriétaires non exploitants offreurs de terre.

Leur offre se trouve soumise à des blocages et à des restrictions imputables à la législation des baux ruraux (9).

L'article 26 de l'Ordonnance du 17 octobre 1945 pose en effet les principes du droit, pour tout fermier, au renouvellement de son bail; d'autres dispositions fixent par ailleurs à 9 ans la durée minima du bail, aussi bien lors de sa conclusion que lors de son renouvellement.

(8) Jean FAUCHON : *Economie de l'agriculture française*, M. Th. Génin, 1954.

(9) P. OURLIAC et M. de JUGLART : « Fermage et métayage dans la législation récente ». Librairies techniques, Juris classeurs 1951.

— P. FROMONT : « Economie rurale », M. Th. Génin, 1958.

— P. FROMONT : « Rapport au conseil économique sur la réforme du statut du fermage et du métayage ».

— R. SAVATIER : « L'évolution des structures du droit agricole français », A. Giuffrè, éditeur, Milan, 1955.

— R. SAVATIER : « Fermage et métayage : bilan économique et social », *Droit social*, novembre 1950.

— R. SAVATIER : « Manuel juridique des baux ruraux », *Dalloz*, 1952.

Les conséquences économiques du droit au renouvellement en ce qui concerne le marché des terres peuvent se ramener à trois :

- la mise en œuvre de ce principe aboutit en fait à exclure du marché des terres à louer la plus grande partie des terres affermées ;
- l'existence du droit au renouvellement aboutit souvent lorsque les terres se trouvent remises sur le marché, à l'institution d'une dualité de prix : le prix du fermage proprement dit et un prix versé au fermier sortant qui cède ainsi son droit au bail (10) ;
- le droit de renouvellement détermine par ailleurs l'existence d'une dualité de prix dans la valeur vénale des terres, les fermes louées étant dépréciées.

Face à cette situation de l'offre, comment se présente la demande ?

La fixation de la demande à un niveau élevé pourrait s'expliquer de deux façons. Tout d'abord, l'importance de la population active agricole, compte tenu des contraintes (11) qui dans la courte période viennent entraver l'émigration vers le secteur non agricole, devrait constituer un élément déterminant d'une demande élevée.

Il en est de même, mais à un moindre degré, de l'accroissement naturel de la population en tant que facteur d'accroissement de la demande de produits agricoles.

D'autre part, du fait qu'une grande partie des terres à louer est située dans les régions productrices de blé et de betteraves, on pourrait considérer que la recherche par les exploitants, de terres produisant essentiellement des biens à liaison revenu de type proportionnel puisse constituer un élément d'intensification de la demande.

Mais d'autres éléments jouent dans le sens d'une restriction de la demande de terres en location. Tout d'abord, l'existence d'un grand nombre de propriétaires exploitants vient restreindre le nombre des demandeurs. Il en est de même de la situation privilégiée faite aux preneurs en place. Enfin l'importance de plus en plus grande du capital d'exploitation (12) par rapport au capital foncier constitue pour sa part un facteur de restriction de la demande.

(10) Cf. M.-L. ROLLAND : « Le problème de la rente différentielle du sol », *Economie rurale*, janvier 1955. M. Rolland cite certains « pas de porte » qui atteindraient dans la région parisienne 150 à 200 000 francs l'hectare, chiffre équivalent à la valeur vénale de la terre.

(11) Cf. III^e partie, chapitres I et II.

(12) Cf. P. FROMONT : Chapitre VI in *Economie rurale*, « Le capital et ses différentes formes », M. Th. Génin, éditeur, 1957.

Au terme de cette analyse sommaire sur les conditions du marché de la location des terres, il n'est pas sans intérêt d'observer la situation du marché de la terre, l'un et l'autre étant étroitement dépendants.

La valeur de la terre est fonction, dans l'optique du propriétaire non exploitant, du fermage qu'il est possible d'en tirer, et pour l'exploitant de la recette qu'elle est susceptible de fournir.

La valeur de la terre est donc commandée, dans une certaine mesure, par le partage probable de la rente, compte tenu des liaisons institutionnelles et aussi par l'état de la conjoncture générale et agricole.

L'évolution du prix moyen à l'hectare a été la suivante entre 1945 et 1953 (13) :

1945	70 000 francs à l'hectare
1948	90 000 — —
1950	100 000 — —
1953	111 000 — —

En réalité, les prix moyens sont souvent peu significatifs pour établir une comparaison entre les valeurs vénales et les valeurs locatives.

Voici, à titre indicatif, pour l'année 1952 les valeurs vénales et locatives moyennes d'où il est possible de tirer le nombre d'années de fermages représentées par la valeur vénale pour les terres arables et les prairies et herbages dans certains départements.

Catégories de terres par département	Valeur vénale moyenne en milliers de francs à l'hectare (14)	Valeur locative moyenne en milliers de francs à l'hectare (14)	Valeur vénale en années de fermages	Taux % valeur locative
				valeur vénale
1° Terres arables :				
Aisne.....	100	6,8	14	6,8 %
Hautes-Alpes.....	80	6,8	11	8,5 %
Gironde.....	110	9	12	8,18 %
Haute-Marne.....	40	3,4	11	8,5 %
Saône-et-Loire.....	120	6,8	17	5,66 %
2° Prairies et herbages :				
Hautes-Alpes.....	200	8,5	23	4,25 %
Gironde.....	110	11	10	10 %
Manche.....	300	13,6	22	4,5 %
Haute-Marne.....	50	6,8	7	13,6 %
Saône-et-Loire.....	180	8,5	19	5,3 %

(13) M. DUMANT, in *Revue du ministère de l'Agriculture*.

F. ROBIN : « L'évolution du marché de la terre en France depuis la Libération », *Economie rurale*, janvier 1955.

(14) Jean FAUCHON : « Economie de l'agriculture française », M. Th. Génin, édit.

L'influence de la conjoncture générale et de la conjoncture agricole est aussi très marquée sur la valeur vénale des terres.

Ainsi, de 1946 à 1948, la valeur des terres subit une très forte hausse (15) en conjoncture générale d'inflation et de pénurie agricole qui se traduit par les prix élevés des produits alimentaires. En 1949, au moment où les *terms of trade* de l'agriculture se détériorent, la valeur de la terre connaît une baisse marquée. Dans les années 1951-1952 les influences inflationnistes relancent la tendance à la hausse malgré l'abondance des produits agricoles. A partir de 1953, la conjoncture agricole semble redevenir dominante et l'on assiste à la baisse des valeurs des terres consacrées aux vignes et à la culture des produits végétaux alors qu'une hausse se fait sentir sur les terres d'élevage.

L'exposé de ces données fragmentaires avait simplement pour objet de nous permettre de repérer la situation de marché des propriétaires non exploitants. En fait, on peut se demander si l'expression de marché demeure encore adaptée (si elle l'a jamais été) à la description des processus qui ont pour terme, dans notre objet, la formation du revenu des propriétaires non exploitants.

Ce « marché » se caractérise tout d'abord par un blocage de « l'offre ». Il y a certes une réduction de l'offre possible imputable au nombre élevé des terres appropriées par les propriétaires exploitants, mais le blocage touche aussi les terres destinées à être affermées du fait des éléments institutionnels tenant à la législation des baux ruraux.

En ce qui concerne « la demande », il existe une demande insatisfaite due à l'importance de la population agricole (16). Mais en toute circonstance cette demande ne pourrait être satisfaite. L'inexistence d'un blocage dans l'offre aurait pour conséquence d'accroître le prix des fermages et le revenu global des propriétaires non exploitants aux dépens du reevenu global du groupe des exploitants (17).

Ce blocage de l'offre, imputable à une infrastructure institutionnelle existante, aboutit donc en définitive à accroître le revenu du groupe des exploitants.

Il est la manifestation de rapports de force entre ce dernier groupe et celui des propriétaires non exploitants.

(15) Entre 1946 et 1947 la hausse atteint entre 20 et 40 %.

(16) Cette demande de terre à louer n'étant en aucune façon une demande dérivée de la demande de biens agricoles.

(17) Le blocage de l'offre pourrait d'autre part constituer un élément favorable à une diminution de la population active agricole si les conditions de cette diminution se trouvaient par ailleurs réunies dans le secteur non agricole.

Nous nous trouvons, semble-t-il, très loin des conditions d'appropriation de la rente du schéma ricardien.

Parmi les composantes des rapports de force entre propriétaires non exploitants et les exploitants dans leur ensemble, citons :

1° L'existence d'une solidarité plus ou moins exprimée entre fermiers et propriétaires exploitants sur le thème de la terre à celui qui la travaille. Cette solidarité se trouve, sur le plan psychologique, étayée par le fait que l'éloignement habituel du propriétaire conduit « fermiers et métayers à se considérer comme des propriétaires de fait et à se comporter comme tels » (18). Elle se trouve aussi facilitée par le fait que la dimension moyenne des exploitations cultivées par le groupe des propriétaires exploitants est inférieure à la dimension moyenne des exploitations affermées.

2° La facilité avec laquelle le thème de « la terre à celui qui la travaille » peut être partagé dans le secteur non agricole par le groupe ouvrier.

3° La faiblesse du groupe des propriétaires en tant que groupe organisé. Un certain nombre de facteurs jouent contre la cohésion et l'organisation du groupe, le fait surtout qu'un grand nombre de propriétaires non exploitants ont leur centre d'intérêt hors de l'agriculture et se trouvent de ce fait insérés dans d'autres groupes organisés. Le degré de cohésion du groupe des exploitants est incontestablement plus grand.

4° La faiblesse numérique du groupe des propriétaires qui lui est préjudiciable pour sa représentation et son action propre dans le champ politique où se déterminent nombre de mécanismes institutionnels de la répartition (19).

Section 3

DES MODALITES D'ACTION OUVERTES AU GROUPE DES PROPRIETAIRES NON EXPLOITANTS ET LES RESULTATS OBTENUS

§ 1. — LES ALLIANCES ET LES SOLIDARITES POSSIBLES

Parmi les alliances ouvertes théoriquement au groupe des propriétaires non exploitants et parmi les effets solidaires aménageables,

(18) Noté par M. HALBWACHS in « Esquisse d'une psychologie des classes sociales », 1938.

(19) Les conséquences de cette faiblesse numérique se trouvaient compensées ...

nous envisagerons seulement les alliances et les effets « normaux », compte tenu des données d'une observation élémentaire des rapports sociaux existant entre les groupes de la nation. C'est ainsi que se trouve éliminée une alliance éventuelle du groupe des propriétaires non exploitants avec le groupe ouvrier du secteur non agricole, ou l'aménagement éventuel d'un effet solidaire entre salaires et fermages.

Trois alliances possibles normales seront donc retenues : l'alliance avec les titulaires de revenus de la propriété ; l'alliance avec le groupe des entrepreneurs industriels ; enfin l'alliance avec le groupe des agriculteurs exploitants.

1° L'alliance avec les titulaires de revenus de la propriété :

Une telle alliance pourrait trouver son fondement dans l'existence d'une identité réelle entre les diverses formes de capital, qu'il s'agisse de capital mobilier ou de capital immobilier.

L'identité entre les diverses formes de capital serait réalisée si la transformation d'une forme de capital en une autre forme se pratiquait couramment, ce qui déterminerait de nombreux mouvements de capital entre l'agriculture et l'industrie.

Or, cette « fongibilité » qui constituerait sans aucun doute un facteur favorable à la réalisation d'une alliance entre les propriétaires non exploitants et les autres détenteurs de capitaux est loin d'être réalisée.

La transformation d'une forme de capital dans une autre forme a d'autant moins de chance de se produire que la lutte des groupes a abouti à créer des liaisons institutionnelles de revenu propres à chaque forme de capital, ou que l'action d'un groupe antagoniste est arrivée à maintenir le revenu d'un groupe détenteur de telle forme particulière de capital dans une position discriminatoire et dominée.

Par ailleurs, ces éléments étant donnés, le groupe des propriétaires non exploitants considérant l'évolution à long terme qui se traduit par une baisse de plus en plus marquée de la part des revenus du capital mobilier et des revenus de la propriété bâtie dans le Revenu National, semble n'avoir aucun avantage à réaliser une alliance avec les titulaires de ces revenus ou à essayer d'institutionnaliser une solidarité entre ces revenus et les fermages. Cette alliance peut d'ailleurs ne pas convenir non plus aux détenteurs de capital mobilier qui, malgré

au début du siècle par le leadership exercé par les grands propriétaires fonciers sur « les agriculteurs » dans leur ensemble. Il n'en est plus de même aujourd'hui.
Cf. III^e partie, chapitre II, section II : « Situation sociologique du groupe des agriculteurs ».

le partage discriminatoire dont ils sont l'objet, à un moment donné, peuvent entretenir l'espoir d'un renversement de situation qui leur permettrait d'accroître leur part propre.

2° L'alliance avec le groupe des entrepreneurs industriels :

Il semble difficile de classer une alliance de ce type parmi « les alliances normales ». Mais cette alliance s'est trouvée réalisée à la fin du xix^e et au début du xx^e siècle entre les propriétaires leaders de l'agriculture et les entrepreneurs industriels, avec comme objet la réalisation d'une protection douanière devant bénéficier aux deux groupes.

Parmi les éléments déterminants de cette alliance, la masse et le poids politique des agriculteurs la rendait attrayante pour les industriels. Mais à partir du moment où le groupe des propriétaires se présente non plus comme un sous-groupe leader, mais comme un groupe autonome, l'avantage de masse ne joue plus comme élément attractif pour les industriels.

3° L'alliance avec les propriétaires exploitants :

C'est l'alliance qui semble la plus « normale ». On peut penser qu'il existe une solidarité générale imputable d'une part à la situation commune de propriétaire, d'autre part aux effets du marché des produits agricoles sur les variations du revenu de chacun des groupes. Enfin, le montant des fermages ne constitue pas pour les propriétaires exploitants un coût susceptible de venir restreindre leur recette nette.

Mais certains éléments viennent contrecarrer la réalisation de cette alliance possible :

a) L'indifférence-revenu des propriétaires exploitants vis-à-vis de l'évolution du revenu des propriétaires non exploitants constitue le premier de ces éléments. L'alliance n'apporterait aux propriétaires exploitants aucun supplément de gain;

b) D'autre part, la solidarité réalisée par les effets revenus du marché des produits agricoles n'intéresse pas les propriétaires non exploitants dans la mesure où ces marchés sont soumis à des effets King dominants;

c) Les effets de marché commandent par ailleurs une solidarité étroite entre fermiers et propriétaires exploitants (20) qui vient

(20) Notons par ailleurs que l'existence de la législation des baux a pour conséquence d'accroître la valeur vénale des terres appartenant aux propriétaires exploitants.

restreindre les possibilités d'alliance entre propriétaires non exploitants et propriétaires exploitants.

§ 2. — LES LIAISONS INSTITUTIONNELLES OBTENUES ET LEURS CONSEQUENCES SUR LA PART DU GROUPE

a) La fixation du taux des fermages.

Le système légal de fixation des fermages est, en ce qui concerne le groupe des propriétaires non exploitants la résultante d'un double dessein : la volonté du groupe de se prémunir contre les fluctuations propres des marchés agricoles, et la volonté de combattre la restriction de son revenu imputable à l'inflation (21). Dans les dernières décennies, c'est ce dessein qui semble avoir prévalu. Exploitant les circonstances politiques favorables, le groupe a obtenu à son profit, avant tous les autres groupes, l'institution d'une échelle mobile (22) par la loi du 4 septembre 1943.

La loi du 4 septembre 1943 institue l'échelle mobile sous la forme d'un fermage égal à la contrevaletur en argent, au cours du jour, de l'échéance d'une quantité fixe de denrées. Elle limite d'autre part le loyer à la valeur locative réelle du bien loué, c'est-à-dire « aux quantités de denrées constituant au 1^{er} septembre 1939 dans la région, le fermage de biens similaires ».

Malgré la survenance après 1949, d'une conjoncture politique moins favorable aux propriétaires, la mise sur pied d'une législation des baux favorables aux preneurs et diverses mesures de restriction du montant des fermages, la liaison instituée par la loi de 1943 est demeurée en vigueur.

Des mesures législatives subséquentes sont d'ailleurs intervenues qui ont rétabli un certain équilibre entre les éléments du système légal favorable aux propriétaires d'une part, et aux fermiers de l'autre.

Au total, en l'état actuel, le paiement des fermages s'effectue soit en nature, soit en espèces, le paiement en espèces s'effectuant depuis le 1^{er} janvier 1949 au cours du jour de l'échéance pour les denrées dont le prix est officiellement fixé pour un an, au cours moyen (fixé par arrêté préfectoral) calculé d'échéance à échéance pour les autres.

(21) M. LATIL : « L'évolution du revenu agricole », p. 211. A. Colin, éditeur.

(22) M. LATIL : « Revenu des propriétaires, croissance économique et luttes entre groupes sociaux », *Economie rurale*, janvier 1955.

b) Le revenu global des propriétaires non exploitants :

L'évolution du revenu net perçu par les propriétaires non exploitants a été la suivante depuis 1949 :

Années	Revenu net (impôt foncier non déduit) (28) (milliards de francs)	Indices base 100 en 1949-50
1949-1950.....	55	100
1950-1951.....	60	109
1951-1952.....	77	140
1952-1953.....	80	145
1953-1954.....	75	136
1954-1955.....	65	118

M. M. Barthélémy (24) a par ailleurs calculé quelle a été l'évolution du pouvoir d'achat afférent au revenu des propriétaires non exploitants. La pondération des dépenses adoptée par l'auteur est de 25 % pour l'entretien et le renouvellement, 10 % pour l'impôt foncier et 65 % pour les dépenses de consommation.

POUVOIR D'ACHAT DES PROPRIETAIRES

Indices base 100 en 1949	1949-50	1950-51	1951-52	1952-53	1953-54	1954-55
Indice des fermages.....	100	114,3	146,3	150	142,8	132,1
Indice des diverses dépenses :						
Bâtiment.....	100,9	113,3	149,6	145,6	140,9	140,1
Impôt foncier.....	100	110	117,9	143,4	150	151,7
Indice des 213 articles (province).....	101,9	116,4	140,3	145,4	143	144,5
Indice des dépenses totales	101,8	115,1	140,4	145,2	143,2	144,1
Indice du pouvoir d'achat (base 100 en 1949).....	99	99	104	103	100	92
Indice du pouvoir d'achat (base 100 en 1938).....	90	90	95	94	91	84

On constate donc le maintien approximatif entre 1949 et 1955 du revenu des propriétaires non exploitants à un niveau déprimé par rapport au niveau de 1938.

(23) Frais d'entretien et de renouvellement des bâtiments déduits.

(24) M. BARTHÉLÉMY : « Note sur l'évolution du pouvoir d'achat agricole », *Revue économique*, juillet 1956.

c) Evaluation relative de l'avantage ou du désavantage des propriétaires non exploitants.

L'avantage ou le désavantage des propriétaires non exploitants peut être apprécié d'une part en comparant leur gain au gain des groupes avec lesquels une alliance peut être considérée comme possible ou vis-à-vis desquels l'établissement d'un effet solidaire est concevable, d'autre part en comparant le revenu du groupe des propriétaires non exploitants en l'état actuel des liaisons-revenu qui le déterminent, avec ce que pourrait être ce revenu dans d'autres hypothèses, par exemple dans l'hypothèse de liberté des fermages.

1° Situation comparée des propriétaires non exploitants et des autres titulaires de revenus de la propriété.

L'évolution de la part relative, dans le revenu national, des autres titulaires de revenus de la propriété d'une part, et du revenu des propriétaires non exploitants d'autre part, a été la suivante :

Part relative des autres titulaires de revenus de la propriété :

<u>1938</u>	<u>1947</u>	<u>1949</u>	<u>1950</u>	<u>1951</u>	<u>1952</u>	<u>1953</u>	<u>1954</u>
9,5 %	0	2,4 %	3,2 %	3,4 %	2,9 %	2,9 %	3,4 %

Part relative des propriétaires non exploitants :

<u>1938</u>	<u>1947</u>	<u>1949</u>	<u>1950</u>	<u>1951</u>	<u>1952</u>	<u>1953</u>	<u>1954</u>
1 %	1 %	0,8 %	0,7 %	0,68 %	0,7 %	0,7 %	0,65 %

On assiste donc à une réduction brutale du montant des autres revenus de la propriété qui passe de 9,5 % en 1938 à 0 en 1947. La situation s'améliore progressivement à partir de 1949, et la part relative de ces revenus atteint 3,4 % en 1954.

En ce qui concerne les propriétaires non exploitants, leur part est restée inchangée entre 1938 et 1947, soit 1 % du Revenu National. Une dégradation progressive se fait sentir par la suite. Si l'on imaginait qu'il existe un effet solidaire entre le montant global des autres revenus de la propriété et le montant du revenu des propriétaires non exploitants tel que les premiers revenus déterminent le second, la part relative des propriétaires non exploitants en 1954 représenterait seulement 0,22 % du revenu national, contre 0,65 %.

Ainsi une alliance éventuelle avec les autres titulaires de revenus de la propriété, elle aurait abouti à faire supporter aux propriétaires non exploitants une partie des pertes.

2° Situation comparée des propriétaires non exploitants et des exploitants.

	Part des propriétaires en % du R.N.	Indice base 100 en 1949	Part des exploitants en % du R.N.	Indice base 100 en 1949
1949.....	0,8 %	100	13,2 %	100
1950.....	0,7 %	87	12,2 %	92
1951.....	0,68 %	85	12,1 %	91
1952.....	0,7 %	87	10,6 %	80
1953.....	0,7 %	87	10,7 %	81
1954.....	0,65 %	81	10,6 %	80

L'évolution de l'importance relative des deux catégories de Revenus semble se faire parallèlement. Mais certaines disparités semblent significatives.

Pour les années 1949-1950-1951, années d'inflation, la part relative des propriétaires baisse plus sensiblement que la part relative des exploitants. Une explication peut être trouvée dans le fait que la plus grande partie des fermages est libellée en blé, bien à liaison-revenu de type proportionnel. Or, en période d'inflation accélérée, le prix du blé fixé une fois par an ne suit qu'avec retard l'évolution des autres prix. Le groupe des exploitants a la possibilité de compenser, par les hausses de prix qui affectent les biens à liaisons-revenu de type King, les manques à gagner qu'il subit pour les biens à liaison-revenu de type proportionnel.

Au contraire, à partir de 1951, la part relative des propriétaires non exploitants se maintient mieux que la part relative des exploitants. En période de pléthore agricole, le prix des biens King subit une baisse profonde qui affecte durement le revenu des exploitants. Au contraire, les prix des biens proportionnels dans lesquels les baux sont évalués demeurent stables, avantageant les propriétaires non exploitants.

3° Situation relative des propriétaires non exploitants selon les types de liaisons institutionnelles déterminantes de leur revenu.

Face au comportement spécifique du revenu des propriétaires non exploitants français, il n'est pas sans intérêt de voir quel est le comportement du revenu des propriétaires non exploitants dans un système de liberté des fermages comme celui des Etats-Unis (25).

La part des fermages dans le Revenu National est plus élevée qu'en France (0,8 % contre 0,65 %). Cette part semble par ailleurs

stable à long terme (25). Mais la part des propriétaires américains semble plus flexible en fonction de la conjoncture agricole que ne l'est la part des propriétaires français, et directement dépendante des recettes commerciales des exploitants. Enfin, la rigidité des charges fixes des propriétaires favorise l'accroissement de leur revenu net en période de prospérité agricole, alors qu'elle contribue au contraire à le comprimer fortement en période de dépression agricole.

*
* *

En conclusion, la part relative des propriétaires non exploitants dans le Revenu National est faible, la part absolue est pratiquement stable.

La faiblesse de la part relative fait que l'accaparement de cette part, par un groupe antagoniste ne présenterait pas pour lui un avantage extrêmement important.

La stabilité de la part absolue garantit aux autres groupes que le groupe des propriétaires non exploitants ne viendra pas au partage de l'accroissement éventuel de la somme à partager.

Mais la fixité de la part absolue des propriétaires non exploitants constitue pour le groupe des exploitants une charge qui peut être lourde en période de dépression agricole; en période de prospérité agricole par contre le groupe des exploitants n'aura pas à partager les bénéfices de la prospérité.

Au total, la part du groupe des propriétaires non exploitants demeurant la même dans toutes les imputations possibles, on peut considérer qu'il s'agit d'un revenu dominé. Cela explique qu'il ne vienne pas au partage de l'accroissement éventuel de la Somme à partager.

Mais quand on a comparé l'évolution du revenu du groupe à l'évolution des autres revenus de la propriété, on peut qualifier de réaliste et d'efficace la stratégie d'un groupe numériquement faible et peu organisé qui est parvenu à maintenir en valeur absolue sa part dans le revenu national.

(25) Marc LATIL : « L'évolution du revenu agricole », p. 204. A. Colin, éditeur.

TROISIÈME PARTIE

LA DÉTERMINATION DU REVENU
DES AGRICULTEURS
ET SES LIAISONS AVEC L'ACTIVITÉ
ÉCONOMIQUE NATIONALE

Le repérage des mécanismes déterminants du revenu des agriculteurs au niveau des marchés et au niveau du secteur agricole constituait la première phase de notre recherche.

Les liaisons ainsi repérées doivent être nécessairement intégrées dans une analyse plus large, valable à l'échelle de la nation, explicative des processus de répartition qui déterminent le revenu des agriculteurs dans le cadre national.

Une première manière d'explication générale peut être recherchée dans un schéma que nous proposons de dénommer schéma de mécanique des flux de style néo-Keynesien, sous réserve que les données et les liaisons de base implicites ou explicites adoptées par la mécanique des flux soient celles que nous avons préalablement décelées sur les marchés et dans le secteur agricole. Il serait en effet sans intérêt d'adopter pour notre analyse des données et des liaisons générales présumées que les investigations antérieures nous conduisent à considérer comme inadaptées à notre objet.

Mais les données et les liaisons ainsi intégrées dans la mécanique des flux sont trop nombreuses. D'autre part, à l'échelle nationale, de nouvelles données et de nouvelles liaisons apparaissent. Finalement, si l'on s'en tenait à une analyse en termes de mécanique des flux, cela nous conduirait à une explication partielle d'un ou de quelques-uns des mécanismes qui président à la formation du revenu des agriculteurs et à la détermination de sa part dans le Revenu National, mais la plus grande partie de l'explication demeurerait cachée dans les données et dans les liaisons présumées.

En réalité, une explication globale ne peut nous être fournie que par une analyse menée en termes de lutte des groupes : lutte des groupes à laquelle la mécanique des flux, malgré le compte qu'elle tient de certains éléments décisionnels ne fait pas de place. La plupart des données et des liaisons présumées ne peuvent s'expliquer et s'intégrer à un schéma *explicatif* général que grâce à une analyse en termes de lutte des groupes. Si une telle analyse est possible, l'analyse par la mécanique des flux n'en devient pas pour autant caduque et inutile. Mais elle ne demeure vraiment explicative que

dans la mesure où elle est menée dans la dépendance et sous le contrôle de l'analyse en termes de lutte.

Notre troisième partie comprendra donc deux chapitres, un premier chapitre consacré à la détermination du revenu des agriculteurs par la mécanique des flux, et un second chapitre où l'on tentera de repérer les processus de lutte au terme desquels se trouve fixée la part du groupe des agriculteurs dans le Revenu National.

CHAPITRE I

MÉCANIQUE DES FLUX ET DÉTERMINATION DU REVENU DES AGRICULTEURS

I. — LES APPORTS D'UNE ANALYSE NÉO-KEYNESIENNE DE LA RÉPARTITION

- Le modèle Keynesien,
- La diversification nécessaire des variables du modèle Keynesien.

II. — LES LIAISONS DÉTERMINANTES DU REVENU DES AGRICULTEURS

- Détermination du revenu des agriculteurs par les mouvements ayant leur origine dans le secteur agricole,
- Détermination du revenu des agriculteurs par les mouvements ayant leur origine dans le secteur non agricole.

Section 1

APPORTS D'UNE ANALYSE NEO-KEYNESIENNE DE LA REPARTITION

Sous-section 1

Le Modèle Keynesien de la Répartition

John Maynard Keynes, à aucun moment de sa vie, ne s'est véritablement préoccupé du problème de la répartition en tant que tel. Malgré son ambition de généralité, l'œuvre de Keynes ignore au moins explicitement la théorie de la répartition.

Peut-être n'est-il pas impossible d'affirmer cependant, qu'il considérerait lui-même une telle théorie comme implicitement contenue dans sa théorie générale.

Quoiqu'il en soit l'appareil d'analyse Keynesien ne semble pas à priori inadapté à la mise sur pied d'une théorie de la répartition. Ainsi le principe du multiplicateur, par exemple, peut s'appliquer aussi bien à l'analyse des relations entre prix et salaires, le volume du revenu et de l'emploi étant considérés comme donnés, qu'à la détermination du niveau de l'emploi, la répartition étant donnée (1).

La technique du multiplicateur ne s'est jamais développée dans le sens de l'élaboration d'une théorie de la répartition, du fait qu'initialement elle a été inventée avec comme objet essentiel la mise sur pied d'une théorie de l'emploi. En réalité rien ne s'oppose à ce que le principe du multiplicateur s'applique simultanément dans la théorie de l'emploi et dans la théorie de la répartition.

L'exposé d'un modèle Keynesien de répartition est possible; il est aussi nécessaire à notre étude. Mais parmi d'autres insuffisances il se révèle comme véritablement trop « global » pour notre objet. Les variables du système sont insuffisamment diversifiées ce qui entraîne une diversification insuffisante des liaisons déterminantes du revenu des agriculteurs. Après avoir exposé le modèle Keynesien de la répartition, on tentera de diversifier les variables du modèle global, afin de mettre au jour les liaisons déterminantes du revenu des agriculteurs dans un cadre néo-Keynesien.

Dans une analyse strictement Keynesienne, le revenu total comprend exclusivement deux parts imputables à deux catégories d'agents économiques : le salaire, revenu du groupe des salariés et le profit, revenu des entrepreneurs. Une différence essentielle entre profit et salaire réside dans l'inégalité des propensions à consommer (ou à épargner) des salariés d'une part et des titulaires de profits d'autre part.

Plaçons-nous au point de départ dans une hypothèse de plein emploi.

On peut dès lors formuler les identités suivantes (2) :

$$Y = W + P$$

$$I = S$$

$$S = S_w + S_p$$

où Y représente le revenu global; W les salaires; P les profits; I l'investissement; S l'épargne globale; S_w l'épargne des salariés; S_p l'épargne des titulaires de profits.

(1) Pour autant que l'on considère la répartition comme étant exclusivement la conséquence des relations prix-salaires, cf. Joan ROBINSON, *Economie Appliquée*, 1957.

(2) Formulation du Pr NICHOLAS KALDOR in *Alternative Théories of Distribution*, « The Review of Economic Studies », 1955-1956, vol. XXIII (2), n° 61.

Si l'on considère I comme donné et les fonctions d'épargne comme de simples relations de proportionnalité telles que :

$$S_w = s_w W \text{ et } S_p = s_p P$$

(où s_w = propension à épargner des salariés

et s_p = propension à épargner des titulaires de profits)

on obtient :

$$\begin{aligned} I &= s_p P + s_w W = s_p P + s_w (Y - P) \\ &= (s_p - s_w) P + s_w Y \end{aligned}$$

d'où on tire :

$$\frac{I}{Y} = (s_p - s_w) \frac{P}{Y} = s_w$$

$$\text{et } \frac{P}{Y} = \frac{1}{s_p - s_w} \frac{I}{Y} - \frac{s_w}{s_p - s_w}$$

Ainsi les propensions à épargner des salariés et des titulaires de profits étant données, la part du profit dans le revenu dépend seulement du rapport $\frac{I}{Y}$ (où Y représente l'output).

La valeur explicative du modèle est liée à l'hypothèse selon laquelle I ou plutôt le rapport $\frac{I}{Y}$ est considéré comme une variable indépendante des changements éventuels des propensions à épargner s_w et s_p .

Cette hypothèse implique en même temps que l'hypothèse de plein emploi, que le rapport Prix-Salaires en monnaie est déterminé par la demande : une augmentation de l'investissement, donc de la demande globale entraîne une hausse des prix (et des profits) de même une baisse de l'investissement partant de la demande globale entraîne une baisse des prix par rapport au niveau des salaires et engendre ainsi une hausse compensatrice de la consommation réelle.

Le modèle ne fonctionne réellement que dans le cas où les deux propensions à épargner sont différentes et lorsque la propension marginale à épargner des titulaires de profits est plus grande que la propension marginale à épargner des salariés, c'est à dire si

$$\begin{aligned} s_p &\neq s_w \\ \text{et } s_p &> s_w \end{aligned}$$

Si $s_p < s_w$, une baisse des prix entraînerait nécessairement une baisse de la demande engendrant elle-même une baisse cumulative des prix. Le même processus cumulatif se produirait en cas de hausse des prix.

La stabilité du système dépend de la différence existant entre les propensions marginales, c'est-à-dire de :

$\frac{1}{sp - sw}$ coefficient appelé par KALDOR « coefficient de variabilité de la répartition du revenu ».

Ce coefficient permet de déterminer la variation de la part des profits dans le revenu global qui suit un changement dans le rapport de l'investissement au produit total.

Plus la différence entre les propensions sp et sw est petite plus le coefficient $\frac{1}{sp - sw}$ sera grand, et un petit changement dans le rapport $\frac{\text{Investissement}}{\text{Output}}$ entraînera un changement important dans la répartition du revenu $\frac{Y}{P}$.

Cette formulation théorique n'est pas à priori inadaptée à notre objet. Son application impliquerait cependant, toutes choses égales par ailleurs, une assimilation conceptuelle entre le profit et le revenu des agriculteurs d'une part, et d'autre part, une intégration de la catégorie agriculteurs dans le groupe des titulaires de profits.

Or, l'observation concrète empêche tout d'abord de considérer la catégorie des agriculteurs comme partie intégrante d'un groupe défini comme groupe des titulaires de profit. Les différences sociologiques existant entre les agriculteurs et les entrepreneurs industriels justifient l'idée de l'existence de deux groupes bien caractérisés. Les caractères spécifiques du revenu des agriculteurs mis au jour à l'occasion de l'analyse des revenus issus de chaque catégorie de production agricole d'autre part font que la différenciation Profit-Revenu des agriculteurs est désormais conceptuellement nécessaire.

On peut donc considérer que par les présupposés que l'on vient de citer, le système Keynesien tel qu'il a été exposé est sous cette forme au moins, inadapté à l'étude de la détermination du revenu des agriculteurs.

Le modèle Keynesien comporte par ailleurs d'autres éléments d'inadaptation qui tiennent :

- au champ d'application qui est le sien,
- aux facteurs contenus dans le modèle,
- enfin aux liaisons implicites ou explicites sur lesquelles il repose.

En ce qui concerne son champ d'application, le modèle paraît véritablement trop « industrialiste ». Sous ce rapport il apparaît

comme insuffisamment général et ne peut constituer une théorie de la répartition que pour le secteur industriel et les agents économiques de l'industrie. Les variables prises en considération ne sont ni assez nombreuses ni assez différenciées pour notre objet. D'autre part, leur qualification de variables dépendantes ou de variables indépendantes est liée au champ d'application du modèle. Une extension du champ d'application amène alors nécessairement à étendre le nombre des variables ou à diversifier les variables existantes et à rectifier la qualification de chacune d'entre elles.

Le modèle se révèle enfin inadapté par les liaisons implicites ou explicites sur lesquelles il repose.

Sous-section 2

La diversification nécessaire des variables du système Keynesien

Le modèle Keynesien met en œuvre deux types de variables : d'une part, les quantités globales caractéristiques d'un ensemble économique donné, d'autre part les coefficients de comportement psychologiques.

La présente sous-section a pour objet de présenter une nomenclature de ces variables, de procéder à une nouvelle diversification et à une nouvelle qualification en vue de leur utilisation pour l'étude des mécanismes de formation du revenu des agriculteurs. Il ne s'agit donc pas encore de l'analyse du système en mouvement mais simplement d'une étude sommaire de chacune des variables prises une à une.

§ 1. — LES QUANTITES GLOBALES

a) Le revenu national

Le revenu national se voit attribuer dans le système Keynesien le rôle de variable dépendante fondamentale. Le fait de considérer le revenu national comme une variable dépendante n'est pas, à priori et en de multiples hypothèses nécessaire à notre objet. Rien ne nous empêche de le considérer dans certains cas comme une donnée et de porter exclusivement notre attention sur les mécanismes qui président à sa répartition plus précisément sur la part des agriculteurs dans cette répartition.

Le concept de revenu national ou la grandeur statistique qui le représente, qu'il soit considéré comme une variable dépendante ou indépendante ou comme une donnée, présente d'autre part pour notre propos le défaut d'être une grandeur trop globale et insuffisamment diversifiée au moins d'une manière explicite. Il est nécessaire de

distinguer d'une manière non limitative les principales parts composantes du revenu national distribué.

On se bornera à une répartition du revenu global en quatre catégories, savoir :

Le revenu des entrepreneurs industriels (Rp);

Le revenu des salariés (Rw);

Le revenu des agents de la distribution (Rt)

et le revenu des agriculteurs (Rf)

d'où l'on peut écrire l'identité :

$$RN = Rp + Rw + Rt + Rf.$$

Ces quatre catégories de revenu peuvent être en première approximation définies statistiquement et sociologiquement.

La qualification de variable dépendante ou de variable indépendante attribuée par ailleurs au revenu national est fonction en définitive de la tranche de réel observée et de l'échelle d'observation. Dans une optique d'analyse étroite de la répartition, le revenu national joue à n'en pas douter le rôle de variable indépendante fondamentale, les composantes Rp, Rw, Rt et Rf étant les variables dépendantes. L'attention peut alors se porter exclusivement sur les relations d'interdépendance qui lient les unes aux autres les quatre composantes du revenu global.

L'étude exhaustive de la répartition exige cependant à un certain stade un élargissement du champ d'investigation. Rien ne s'oppose à ce que le revenu national considéré tout d'abord comme une variable indépendante soit considéré dans ce cas comme une variable dépendante.

b) *La consommation*

On peut, compte tenu des analyses déjà faites dans l'étude des marchés, considérer à priori que la quantité globale consommation doit jouer un rôle moteur dans les liaisons déterminantes du revenu des agriculteurs. Mais le repérage des liaisons intersectorielles dans lesquelles la consommation se trouve impliquée exige une diversification de cette quantité globale. La diversification peut se faire en fonction de trois critères :

Diversification selon les groupes de consommateurs;

Diversification selon les produits consommés;

Diversification entre consommation et autoconsommation.

Les groupes de consommateurs pris en considération dans notre premier type de diversification correspondent en principe aux quatre

groupes d'agents qui se partagent le revenu national. En fait, nous distinguerons d'une manière beaucoup plus grossière la consommation des agriculteurs et la consommation des non-agriculteurs.

Cette distinction se trouve justifiée par le fait que le comportement de la consommation propre à chaque groupe permet de mettre au jour des liaisons spécifiques avec le revenu des agriculteurs. En ce qui concerne la consommation du groupe des agriculteurs, il est nécessaire de distinguer consommation et autoconsommation. Il semble en effet impossible de repérer avec précision les liaisons essentielles existant entre la consommation globale des agriculteurs et leur revenu, que ces liaisons soient directes ou indirectes, sans avoir présentes à l'esprit les relations existant à l'intérieur de la consommation globale des agriculteurs entre consommation proprement dite et autoconsommation d'une part, et d'autre part, les liaisons spécifiques revenu-autoconsommation et revenu-consommation *stricto sensu*.

La consommation globale se diversifie enfin suivant les types de produits consommés.

La distinction entre consommation de biens alimentaires d'une part et consommation de biens non alimentaires d'autre part est suffisante pour notre objet.

La diversification se révèle ici aussi nécessaire du fait des liaisons spécifiques Consommation-Revenu des agriculteurs. La prise en considération d'une liaison unique Consommation globale-Revenu des agriculteurs risque d'être peu significative. Seules les liaisons particulières mettant en jeu les deux composantes de la consommation globale peuvent permettre une analyse plus rigoureuse.

L'évolution des deux catégories de consommation a été la suivante depuis 1950 (en milliards de francs courants).

CONSOMMATION DES MENAGES (3)

Années	Alimentation		Biens non alimentaires		Total	
		Indices		Indices		Indices
1950	3 354	100	3 374	100	6 728	100
1951	3 876	116	4 436	131	8 312	124
1952	4 439	132	5 141	152	9 580	142
1953	4 629	138	5 391	160	10 020	149
1954	4 812	143	5 731	170	10 543	157
1955	5 051	151	6 277	186	11 328	168
1956	5 467	163	6 996	207	12 463	185
1957	5 847	174	7 831	232	13 678	203

(3) Source : Consommation avril-juin 1958.

c) *L'investissement*

Sans préjuger des liaisons dans lesquelles il se trouve impliqué, l'investissement global peut être diversifié, d'une manière non limitative selon trois critères principaux :

- diversification de l'investissement selon le secteur dans lequel il est réalisé;
- diversification selon l'origine des fonds qui permettent la réalisation de l'investissement;
- diversification enfin selon les agents qui décident l'investissement.

On peut alors distinguer successivement en fonction de ces trois critères :

L'investissement agricole et l'investissement non agricole en entendant par investissement agricole l'investissement dans l'agriculture et par investissement non agricole, l'investissement hors de l'agriculture. En ce qui concerne l'origine des fonds qui se trouvent à l'origine de l'investissement, on distinguera les fonds publics, les ressources et le crédit propre des maîtres d'œuvre, qu'il s'agisse d'autofinancement ou de ressources tirées du marché financier, enfin les ressources venant des banques et des organismes spécialisés. Le critère des agents qui décident l'investissement conduit à distinguer l'investissement des agriculteurs et l'investissement des non agriculteurs. Les différentes catégories d'investissements ainsi dégagées se recoupent ou se complètent nécessairement. Ainsi dans l'investissement décidé par les agriculteurs, on pourra distinguer l'investissement des agriculteurs dans la'griculture et l'nvestissement des agriculteurs hors de l'agriculture.

Quelles que soient l'intérêt et la nécessité d'une diversification de l'investissement global pour notre objet, il ne faut pas se dissimuler cependant que les catégories précédemment définies sont souvent difficilement repérables statistiquement.

La diversification de l'investissement global est nécessaire du fait qu'on peut considérer à priori qu'il n'existe pas une liaison simple et unique entre l'investissement global et le revenu des agriculteurs. Ainsi l'existence d'une liaison spécifique entre le revenu des agriculteurs et l'investissement agricole constitue déjà à lui seul une justification de la diversification de l'investissement selon les secteurs où il est réalisé. La nécessité où l'on se trouve d'autre part de caractériser les effets sur le revenu des agriculteurs de la liaison spécifique existant entre l'investissement non agricole et le revenu non agricole, oblige de la même façon à cette diversification. La différence entre

les investissements selon les agents qui prennent la décision d'investissement est justifiée par la différence des critères qui se trouvent à l'origine de la décision d'investir. En rapport avec la distinction précédente, il serait peut-être utile de distinguer les investissements selon leur objet : investissements d'infrastructure d'une part et investissements « directement productifs » (4) d'autre part. Cette distinction peut se fonder tout d'abord sur les liaisons très différentes qui existent entre investissements d'infrastructure et revenu d'une part et investissements « directement productifs » et revenu d'autre part. On peut définir l'investissement « directement productif » comme l'investissement qui a vocation, toutes choses égales d'ailleurs, à accroître dans le délai de la période de production propre à chaque produit, les quantités physiques produites. L'investissement d'infrastructure manifeste dans un délai indéterminé, à priori, d'une manière diffuse, ses effets sur les quantités produites, effet parmi lesquels un grand nombre sont des effets qualitatifs. Les liaisons entre chaque catégorie d'investissement et le revenu ne sont donc nécessairement pas les mêmes. La distinction entre ces deux catégories d'investissement peut en relation avec la diversification des investissements selon l'origine des fonds, trouver une justification dans le fait que, dans le cadre du deuxième plan de modernisation et d'équipement dont l'objet essentiel est l'amélioration des conditions de la vie rurale et de l'écoulement des produits agricoles, la plus grande partie des fonds publics est consacrée à des investissements d'infrastructure. Il ne faut pas se dissimuler cependant les difficultés de reclassement des différents investissements dans l'une ou l'autre catégorie ainsi préalablement définie.

INVESTISSEMENTS AGRICOLES (5)
(milliards de francs)

Moyenne 1947-51	1952	1953	1954	1955
142	156,4	149,9	180,8	237

d) Epargne et thésaurisation

En adoptant l'acception de J. M. Keynes (6) on peut définir l'Epargne globale comme l'excès du revenu encaissé pendant une

(4) Distinction que l'on peut rapprocher de celle faite par M. Maurice Gontran entre Investissements économiques et Investissements sociaux, bien qu'elle ne la recouvre pas exactement. Cf. *Revue du ministère de l'Agriculture*, n° 81, avril 1953.

(5) Source : *Economie rurale*, n° spécial sur l'Investissement.

(6) *Théorie générale*, p. 80. Payot, éditeur, 1949.

période donnée sur la dépense de consommation issue du revenu de cette période.

Si nous portons notre attention du côté de l'emploi de cette Epargne, nous constatons que dans une période ultérieure elle peut être utilisée soit en dépense d'investissement, soit en dépense de consommation, soit thésaurisée.

Ce rappel préliminaire va permettre de mieux préciser les différenciations nécessaires à notre objet.

La différenciation essentielle à l'intérieur de l'Epargne globale est celle de l'Epargne des agriculteurs, et l'Epargne des non-agriculteurs. Pour montrer l'intérêt de cette distinction, il suffira de signaler que l'égalité réalisée sur le plan global entre Investissement et Epargne peut très bien ne pas l'être sur le plan sectoriel et partant le déséquilibre sectoriel se trouvera masqué par l'équilibre global. On peut en première approximation affirmer qu'il y a toute chance pour que les liaisons Epargne-Investissement-Revenu des agriculteurs ne soient pas identiques, selon qu'il y aura coexistence d'un équilibre global et d'un équilibre à l'intérieur du secteur agricole ou que l'équilibre global recouvre un déséquilibre dans le secteur agricole.

En ce qui concerne l'emploi de l'Epargne des agriculteurs et ses conséquences sur le Revenu, un intérêt tout particulier nous semble devoir s'attacher par ailleurs à bien spécifier la quantité théaurisation, compte tenu des liaisons dans lesquelles elle se trouve impliquée.

e) *L'offre agricole*

L'introduction de l'offre agricole dans notre nomenclature des différenciations nécessaires se trouve justifiée par son caractère spécifique qui la différencie de l'offre industrielle. Les qualifications de l'offre globale implicitement ou explicitement admises dans le système Keynesien, se révèlent totalement inadaptées en ce qui concerne l'offre agricole : qu'il s'agisse de l'élasticité, du caractère non aléatoire, du caractère de variable dépendante attribuée à l'offre industrielle.

La différence de qualification suffirait à elle seule à nécessiter une différenciation rigoureuse de l'offre industrielle et de l'offre agricole. Mais ces différences ont par ailleurs une résultante essentielle pour notre objet, savoir que toutes les liaisons déterminantes du Revenu des agriculteurs se trouvent profondément affectées par les caractères spécifiques de l'Offre agricole.

§ 2. — LES VARIABLES PSYCHOLOGIQUES

a) *La propension à consommer*

La propension à consommer du système Keynesien présente pour notre objet un caractère trop global. Deux critères permettent de diversifier cette variable :

Critère des produits qui font l'objet de la consommation;

Critère des groupes de consommateurs.

On distinguera d'une part la propension à consommer des biens alimentaires de la propension à consommer des biens non alimentaires et d'autre part, la propension à consommer du groupe des agriculteurs de la propension à consommer des groupes non agricoles.

En ce qui concerne cette dernière catégorie, il sera peut-être nécessaire suivant les besoins de l'analyse de pousser plus loin la diversification, on distinguera par exemple la propension à consommer du groupe des salariés de la propension à consommer des non salariés.

La justification de ces distinctions trouve son fondement dans le fait que la propension à consommer n'est pas la même suivant les produits et suivant les groupes sociaux à un moment donné. Mais même si l'on adopte l'hypothèse de constance de la propension globale à consommer, on peut valablement concevoir que les propensions propres à chaque groupe de biens varient. Il est inutile de souligner l'intérêt de cette remarque en ce qui concerne la détermination du Revenu des agriculteurs. Pour chaque groupe social, la propension à consommer est liée à la répartition existante du Revenu entre les groupes. Toute variation assez ample du revenu d'un groupe entraînera donc une variation de la propension à consommer du groupe. Il semble donc utile de distinguer une propension spécifique pour chaque groupe social.

Les différenciations faites suivant les deux critères précédents peuvent bien entendu être combinées; c'est ainsi que l'on distinguera par exemple d'une part la propension des groupes non agricoles à consommer des biens alimentaires et la propension du groupe des agriculteurs à consommer des biens non alimentaires.

Il n'est pas sans intérêt enfin de dégager dans le domaine des variables psychologique, une variable typique du comportement des agriculteurs, savoir la propension à autoconsommer (7).

(7) Cf. A. de CAMBIAIRE : « L'autoconsommation agricole », p. 243, A. Colin, 1952. M. A. de CAMBIAIRE définit la propension marginale à autoconsommer par $\frac{\Delta A}{\Delta Q}$ où ΔA représente la variation de l'autoconsommation et ΔQ la variation de la production.

b) *Propension à épargner et propension à thésauriser*

La diversification de la propension globale à consommer entraîne nécessairement une diversification parallèle de la propension à épargner. On distinguera donc essentiellement la propension à épargner des agriculteurs et la propension à épargner des non agriculteurs, en diversifiant éventuellement cette dernière grandeur autant qu'il est nécessaire pour notre objet.

En liaison avec la diversification de la propension à épargner, il est indispensable de s'arrêter quelques instants sur deux éléments qui présentent pour le groupe des agriculteurs une spécificité très marquée, savoir la préférence pour la liquidité et la propension à thésauriser.

La spécificité de la préférence pour la liquidité est repérable dans les motifs de la liquidité particulière aux agriculteurs, plus précisément dans l'intensité plus ou moins grande avec laquelle ces motifs font sentir leur action.

Le motif de revenu agit avec une intensité forte pour les agriculteurs du fait de la variabilité de l'intervalle qui sépare encaissement et décaissement du revenu.

De même la longueur de la période de production fait que le motif d'entreprise jouera avec force. Le motif de précaution semble malgré tout le motif essentiel de la liquidité pour les agriculteurs; il traduit la volonté de se soustraire aux effets du caractère variable et aléatoire du Revenu monétaire. Quant au motif de spéculation, son intensité semble à priori assez faible.

La propension à thésauriser constitue par ailleurs une variable non négligeable du comportement des agriculteurs. Certes on peut conceptuellement assimiler préférence pour la liquidité et propension ou tendance à thésauriser (8). Concrètement cependant les motivations de la thésaurisation revêtent pour les agriculteurs français un caractère de moindre économicité que les motivations de la préférence pour la liquidité. Il s'agit soit d'un élément de base de la psychologie permanente des agents et du groupe; d'autre part, peut être ne faut-il pas négliger les motifs liés à l'histoire monétaire de la France dans les dernières décennies.

c) *L'incitation à investir*

Les éléments moteurs de l'incitation à investir ou les types de calcul qui se trouvent à son origine sont très différents chez les agriculteurs et chez les non agriculteurs. L'importance de l'autofi-

(8) J.-M. KEYNES : *Théorie générale*, p. 189, Payot, éditeur.

nancement et des fonds publics comme sources de l'investissement agricole constituent une première explication de ces différences et peuvent expliquer la faible importance du taux de l'intérêt dans les calculs qui se trouvent à l'origine de la décision d'investir.

En première approximation, les éléments déterminants de l'incitation à investir des agriculteurs pourraient être :

- Le montant du revenu antérieur;
- L'élasticité de prévision des prix des produits agricoles;
- Le souci d'innovation technique;
- Le productivisme paysan;
- La productivité physique attendue de l'Investissement.

Ceci justifie à n'en pas douter une différenciation nécessaire de l'incitation à investir propre au groupe des agriculteurs.

d) *La propension à la dépense*

Il s'agit d'une grandeur caractéristique dont l'objet est de faciliter le repérage des liaisons intersectorielles. La différenciation aboutit à porter son attention sur la propension d'un secteur donné, l'agriculture par exemple, à dépenser dans le secteur non agricole. La dépense dont il s'agit n'est autre que la somme des dépenses d'investissement et de consommation faites dans un secteur par un autre secteur.

Section 2

LES LIAISONS DETERMINANTES DU REVENU DES AGRICULTEURS

L'optique de la mécanique des flux qui est délibérément la nôtre en l'état actuel de l'analyse recouvre peut-être une ambiguïté, qu'il n'est pas sans intérêt de lever.

En effet, les liaisons que nous considérons comme déterminantes du revenu des agriculteurs ne sont pas exclusivement des liaisons de flux *strico-sensu*. La mécanique des flux recouvre en effet non seulement des liaisons de flux mais aussi des liaisons de stocks et des liaisons décisionnelles.

C'est la combinaison de ces trois types de liaisons qui détermine au terme d'un certain processus les liaisons existant entre les revenus des différents groupes sociaux.

L'étude statistique des liaisons entre les revenus a été menée à bien en ce qui concerne l'économie américaine par M. J. Lecaillon (9).

(9) Liaisons directes et liaisons inverses entre les revenus dans l'économie américaine contemporaine. J. LECAILLON : *Revue économique*, n° 1, janvier 1954.

La mise sur pied d'une étude similaire pour l'économie française pourrait à n'en pas douter, constituer l'introduction ou mieux peut-être le terme de la présente section.

En fait, cependant, en ce qui concerne aussi bien son objet que ses méthodes, l'étude de M. J. Lecaillon diffère assez sensiblement de la présente analyse.

M. Lecaillon se place tout d'abord dans la longue période alors que le cadre temporel adopté ici est un cadre temporel court. Dans la mesure où l'on considère que l'analyse de longue période doit nécessairement précéder la recherche de courte période (10), l'analyse de M. Lecaillon se situe à un phase antérieure de la recherche concernant la répartition.

L'étude de M. Lecaillon est essentiellement une étude statistique, partant elle a toute chance d'être souvent plus rigoureuse que les analyses qui suivent.

D'autre part, l'analyse des liaisons entre les revenus dans l'économie américaine contemporaine est une analyse générale à la différence d'une étude sur le revenu des agriculteurs qui ne peut être que partielle.

Enfin dans la mesure où les liaisons existant entre les revenus sont la résultante des liaisons de flux, de stocks et de décisions, la présente analyse se situe à un phase antérieure du processus qui est à la source de la répartition du revenu entre les groupes. C'est en ce sens qu'elle se veut en quelque sorte plus « génétique » que l'étude de M. Lecaillon.

Nous étudierons successivement la détermination du revenu des agriculteurs :

- 1° Par les mouvements ayant leur origine dans le secteur agricole :
- 2° Par les mouvements ayant leur origine dans le secteur non agricole.

Sous-section 1

Détermination du revenu des agriculteurs par les mouvements ayant leur origine dans le secteur agricole

§ 1. — LES MOUVEMENTS DE L'OFFRE

Les effets repérables des mouvements de l'offre agricole globale sur le Revenu des agriculteurs peuvent analytiquement se regrouper en effets directs et effets indirects.

(10) Cf. Pr. Jean MARCHAL : « Approches et catégories à utiliser pour une théorie réaliste de la répartition », *Revue économique*, mars 1952.

Les effets directs sont les effets que l'on peut appréhender immédiatement à travers les liaisons nécessaires offre-prix-recettes.

Les effets indirects sont ceux qui s'exercent à travers les actions de dépression ou d'expansion qu'un mouvement de l'offre agricole entraîne dans les secteurs non agricoles, actions qui commandent indirectement les variations du revenu des agriculteurs. Ce sont ces effets directs ou indirects que l'on essayera d'analyser dans les cas d'augmentation ou de diminution de l'offre agricole globale.

A) AUGMENTATION DE L'OFFRE AGRICOLE

a) *Effets directs sur le revenu des agriculteurs*

Les effets directs d'une augmentation de l'offre agricole globale sont fonction de l'élasticité de la demande de biens agricoles. En première approximation si la demande de biens agricoles est élastique ou si l'accroissement de l'offre survient dans une phase d'élasticité de la demande, l'accroissement de l'offre aura toute chance d'engendrer un accroissement de la recette des agriculteurs. Au contraire si la demande est inélastique ou si l'accroissement de l'offre survient dans la phase d'inélasticité de la demande, l'accroissement de l'offre engendrera une baisse de la recette des agriculteurs.

En fait, cette affirmation liminaire n'est vraie qu'en toute première approximation.

L'effet total d'un accroissement de l'offre sur le revenu des agriculteurs est fonction du groupe de biens sur lesquels porte cet accroissement. En effet le coefficient d'élasticité de la demande n'est pas le même pour les produits animaux et pour les céréales. Si l'accroissement de l'offre est dû à l'accroissement du groupe de biens à demande élastique, cela engendrera un accroissement de la recette, et une baisse dans le cas contraire.

L'effet total dépend donc finalement de la structure de l'output agricole après l'accroissement de l'offre. Les analyses précédentes reposent sur une hypothèse implicite, savoir que les prix sont déterminés librement par confrontation de l'offre et de la demande.

Dans le cadre de cette hypothèse la liaison déterminante du revenu est une liaison offre-prix-revenu que nous qualifierons de type « King ».

Or cette hypothèse et la liaison revenu qui en découle a perdu dans l'économie de l'agriculture française le caractère de généralité qui a été jadis le sien.

L'étude des trois marchés qui a été menée précédemment (11) nous conduit à penser que les liaisons déterminantes du revenu, issues

(1) 1^{re} partie : « Le revenu des agriculteurs et les marchés agricoles ».

des différents régimes de prix et des différents modes d'organisation des marchés peuvent être ramenées à 3 types (12).

- Type de liaisons proportionnelles.
- Types de liaisons semi ou quasi-proportionnelles.
- Types de liaisons « King ».

L'effet total sur le revenu des agriculteurs d'un accroissement de l'offre dépend alors de la répartition des trois groupes de biens distingués en fonction de leur liaison revenus particulière, à l'intérieur de l'output global après l'accroissement de l'offre. Si l'accroissement de l'offre a porté exclusivement sur les biens obéissant à des liaisons de type King, l'effet de l'accroissement de l'offre sur le Revenu des agriculteurs, sera fonction de l'élasticité de la demande de ce groupe de biens.

Si l'accroissement de l'offre a porté au contraire, principalement sur des biens obéissant à des liaisons de type proportionnel, il se traduira nécessairement et quelles que soient les élasticités de la demande par un accroissement du revenu des agriculteurs.

Dans l'hypothèse d'inélasticité de la demande pour les biens soumis aux liaisons de type King, l'ajustement de l'offre dans la période qui suivra la période de l'accroissement d'offre initial devrait se faire nécessairement dans le sens d'une substitution en faveur des biens soumis à des liaisons de type proportionnel, quels que soient par ailleurs la structure de la consommation et les coefficients d'élasticité de la demande des différents groupes de biens.

A la limite il ne semble pas absurde de concevoir dans la mesure où les conditions techniques le permettent, un output composé exclusivement de biens soumis à des liaisons proportionnelles (13).

(12) M. L. MALASSIS a mis sur pied une classification des régimes de prix. Il distingue :

- a) Les prix déterminés avec garantie totale ou partielle d'écoulement,
- b) Les prix indicatifs avec mécanismes de soutien du marché,
- c) Les prix libres avec mécanismes de soutien du marché,
- d) Les prix libres avec allocations compensatrices,
- e) Les prix libres (in *Etudes d'Economie rurale*, décembre 1956).

Cette classification peut servir de point de départ à l'analyse des liaisons de revenu, spécifiques de chaque produit ou de chaque groupe de produits :

- Au régime *a* correspondent les liaisons proportionnelles;
- Aux régimes *b*, *c*, *d*, les liaisons semi-proportionnelles;
- Au régime *e*, les liaisons « King ».

(13) En supposant que le cadre institutionnel demeure inchangé et que la demande de biens agricoles soit considérée initialement comme inélastique, la réaction aux types de liaisons offre prix-revenu existantes, semble devoir nécessairement se faire dans le sens d'une substitution des biens à liaison revenu proportionnelle aux biens à liaison revenu type King. Cette substitution, en s'opérant, fera que certains biens à liaisons King verront leur quantité offerte s'abaisser.

Au total, ce processus d'ajustement de l'offre aboutirait à l'accroissement du revenu imputable aussi bien aux biens à liaisons proportionnelles qu'aux biens

L'effet de l'accroissement de l'offre sur le revenu dépend de l'importance des biens soumis à des liaisons proportionnelles dans l'output après l'accroissement de l'offre par rapport à ce qu'était l'importance de ces mêmes biens dans l'offre avant l'accroissement.

En ce qui concerne les biens soumis à des liaisons-revenu de type « King », l'effet sur le revenu, de l'accroissement de l'offre, sera fonction de l'élasticité de la demande des différents groupes de biens soumis à ces liaisons (14).

b) *Effets indirects sur le revenu des agriculteurs*

Les effets indirects sont les effets qui se font sentir à travers les relations d'interdépendance qui unissent le secteur agricole au secteur non agricole.

L'existence dans l'output agricole de biens soumis à des liaisons-revenu de type proportionnel, a un premier effet indirect immédiat; c'est la naissance d'un flux de transfert allant du secteur non agricole vers le secteur agricole à travers des mécanismes budgétaires ou autres. Ainsi sur le marché du blé, l'existence de la garantie de prix et de la garantie d'écoulement, fait que tout accroissement de la récolte se traduit immédiatement par un transfert bénéficiant au secteur agricole (15).

Il en est ainsi pour tous les biens soumis à des liaisons de type proportionnel. Le transfert global peut être plus ou moins grand; il peut être même considéré dans un grand nombre de cas comme nul si on adopte une modalité de calcul telle que décrite en a, note 15. Mais s'il en est ainsi, on peut considérer que tout accroissement de l'offre au-delà des besoins de la consommation, imputable aux biens

à liaisons King. Il faut noter, d'autre part, que la préférence pour les biens à liaison proportionnelle peut se manifester différemment, savoir par la transformation du cadre institutionnel et réglementaire de tous les marchés agricoles dans le sens proportionnaliste.

Ce processus est cependant étranger au système explicatif dans lequel nous cantonnons pour le moment, plus précisément, le cadre institutionnel joue ici le rôle d'une donnée.

(14) L'effet total sur le revenu résultant de la différence entre effet de hausse et effet de baisse devrait être facilement mesurable statistiquement. Il semble que ce pourrait être l'un des éléments de la mise sur pied de modèles prospectifs alternatifs de développement de l'agriculture et un élément fondamental pour dégager les critères rationnels d'une politique agricole.

(15) Cf. 1^{re} partie : « Le revenu des agriculteurs et les marchés agricoles ». Le calcul statistique du transfert peut se faire suivant deux modalités :

a) On considère le prix tel qu'il est fixé réglementairement comme une donnée. Le transfert est alors obtenu en multipliant la quantité de la récolte qui excède le montant de la consommation par le prix fixé et garanti.

b) On calcule au préalable le prix qui résulterait d'une libre confrontation de l'offre et de la demande.

Le transfert est alors égal à la quantité totale récoltée, multipliée par le prix garanti, moins la quantité réellement consommée multipliée par le prix théorique préalablement calculé.

à liaison-revenu de type proportionnel, se traduit immédiatement par un effet indirect sur le revenu des agriculteurs, savoir un accroissement de ce revenu provenant d'un transfert allant du secteur non agricole au secteur agricole.

Le transfert total est évidemment fonction de l'importance des biens à liaison-revenu proportionnelle dans l'output agricole global.

Cet effet de transfert immédiat que l'on pourrait appeler un effet primaire est lui-même suivi d'effets secondaires expansionnistes ou dépressifs sur le secteur non agricole qui engendrent eux-mêmes des effets tertiaires en retour sur le revenu des agriculteurs.

Le jeu des effets indirects aboutit finalement à une action dans le sens de la hausse du revenu des agriculteurs ou à une action dans le sens de la baisse. Mais, même compte tenu d'un niveau donné de l'élasticité de la demande des biens agricoles, il n'y a pas à priori de liaisons à sens unique vers la baisse ou vers la hausse du revenu.

Dans l'étude des effets indirects, il nous faut garder présente à l'esprit la liaison génératrice d'effets directs, savoir la liaison fonctionnelle Revenu global des agriculteurs-Rapport $\frac{\text{biens proportionnels}}{\text{biens « King »}}$ où le Revenu joue le rôle de variable dépendante.

α) Accroissement primaire du Revenu des agriculteurs dû à un accroissement de l'offre

Les accroissements indirects du revenu des agriculteurs sont fonction des effets secondaires expansionnistes ou dépressifs qui se manifestent dans le secteur non agricole à la suite d'un accroissement de l'offre agricole.

L'accroissement direct et primaire du revenu des agriculteurs peut être dû à deux causes :

- 1° Accroissement de l'offre de biens King à demande élastique;
- 2° Accroissement de l'offre de biens à liaisons-revenu de type proportionnel.

Si l'accroissement primaire du Revenu est dû à la cause 1°, savoir accroissement de l'offre de biens King à demande élastique, le secteur non agricole se trouvera affecté par des tendances expansionnistes qui ne seront pas à priori et en début de période tout au moins, affectées par des blocages. Les résultats immédiats de cette expansion ne seront pas d'autre part, dans la première phase du processus, imputés à la compensation nécessaire dans le secteur non agricole d'un effet dépressif quelconque dû à l'accroissement de l'offre agricole.

Les effets expansifs se manifesteront par exemple, par l'accroissement du montant des affaires traitées par le secteur commercial, par le jeu des effets d'anticipation des agriculteurs qui les amènera à accroître leur demande de biens de consommation non agricole et leur demande de biens d'investissements, par un accroissement de l'épargne susceptible d'engendrer de nouveaux investissements des agriculteurs dans l'industrie. Si la propagation de l'effet expansionniste ne se trouve gênée dans le secteur non agricole par aucun blocage ni par aucun goulot d'étranglement, l'accroissement de Revenu du secteur non agricole aboutira à accroître la demande de biens agricoles et à un effet tertiaire engendrant un nouvel accroissement du Revenu des agriculteurs. Mais l'effet expansionniste dans le secteur non agricole peut se trouver bloqué par des inélasticités techniques ou par la réalisation du plein emploi de la main-d'œuvre. Dans ce dernier cas, par hypothèse, l'agriculture n'aura aucune tendance à fournir au secteur non agricole la main-d'œuvre supplémentaire qui lui serait nécessaire. Ces blocages de l'expansion dans le secteur non agricole vont engendrer sur le Revenu des agriculteurs des effets tertiaires, essentiellement des effets de coût, qui vont tendre à annihiler l'effet primaire direct d'accroissement du Revenu agricole dû à l'accroissement de l'offre. Ces effets vont entraîner tout d'abord une élévation des coûts d'inputs du secteur agricole, et aussi peut-être une élévation des prix des biens de consommation non agricole qui traduira non plus un effet de coût, mais un effet de revenu jouant lui aussi dans le sens de la baisse du revenu des agriculteurs.

L'accroissement de l'offre générateur de l'accroissement primaire du Revenu peut être dû d'autre part, quel que soit l'état de l'élasticité de la demande, à un accroissement de l'offre des biens soumis à des liaisons revenu de type proportionnel.

Nous avons vu antérieurement que l'accroissement primaire direct du revenu est dans ce cas, compte tenu des structures, lié à un effet primaire indirect de transfert du secteur non agricole vers le secteur agricole.

En toute première approximation, l'effet du transfert sur le secteur non agricole, semble devoir être un effet dépressif, quelles que soient les hypothèses faites par ailleurs sur l'emploi qui aurait été fait dans le secteur non agricole du montant du transfert, si le transfert n'avait pas eu lieu. Mais cet effet dépressif initial peut se trouver compensé par un effet expansif issu de la dépense en retour du secteur agricole dans le secteur non agricole. On pourrait peut-être affirmer, toujours en première approximation, que l'effet dépressif initial dans le secteur non agricole se trouvera entièrement compensé si la dépense

en retour du secteur agricole dans le secteur non agricole est égale au montant du transfert.

Il n'est pas sans intérêt de noter que même dans ce cas de compensation totale, l'accroissement primaire du Revenu des agriculteurs, dans le cadre de notre hypothèse actuelle (16), aurait un effet d'expansion nul sur le secteur non agricole. Les effets tertiaires sur le revenu des agriculteurs seront alors inexistantes.

L'effet dépressif initial peut ne pas se trouver compensé, même dans le cas où la dépense des agriculteurs dans le secteur non agricole, est égale au montant du transfert initial. La mesure dans laquelle c'est l'effet dépressif initial ou l'effet de compensation qui l'emportera dépend de la comparaison entre la structure de l'emploi qui eut été fait du transfert s'il n'avait pas eu lieu, et la structure de l'emploi de ce transfert par les agriculteurs.

L'effet final dépend alors du montant de la dépense réelle par rapport au transfert total, de la nature de la dépense, enfin du cheminement des flux de dépense qui peut être soumis dans certains cas à des blocages. Ces trois éléments doivent permettre de mesurer la différence existant entre l'expansion qui aurait été imputable au transfert si le transfert n'avait pas eu lieu et le mouvement expansif de compensation engendré par le transfert réellement effectué.

On peut valablement penser que dans la plupart des cas, le pourcentage de dépense aurait été plus élevé si le transfert n'avait pas eu lieu. D'autre part, du fait de certains blocages spécifiques au secteur agricole (17), les effets d'expansion risquent d'être totalement ou partiellement annihilés. L'effet secondaire expansif attendu dans le secteur non agricole, imputable à un accroissement primaire du Revenu des agriculteurs, risque même de se transformer en un effet dépressif qui engendrera lui-même des effets tertiaires dans le sens de la restriction du revenu des agriculteurs.

Nous avons jusqu'ici raisonné implicitement dans le cadre de l'hypothèse selon laquelle il existerait dans le secteur non agricole une marge non inflationniste d'expansion. Or il peut ne pas en être ainsi. Plaçons-nous dans une hypothèse de plein emploi et par exemple dans les normes d'une politique d'inflation contenue. Le montant du transfert avant qu'il soit réalisé, représente une masse facilement maîtrisable par le pouvoir monétaire. Mais dans le cas d'accroissement de l'offre imputable aux biens soumis à des liaisons-revenu de type

(16) Accroissement de revenu imputable à un accroissement de l'offre des biens soumis à des liaisons revenu de type proportionnel.

(17) Par exemple, blocages imputables au secteur intermédiaire.

proportionnel, ce transfert devient un transfert « nécessaire » et il s'agit d'une « fuite » non maîtrisable dans l'appareil de contrôle de l'inflation. La maîtrise du pouvoir monétaire aurait peut-être été nulle même dans le cas où le transfert n'aurait pas eu lieu. Il se peut alors que le transfert, compte tenu de la forte propension à thésauriser des agriculteurs, ait un effet antiinflationniste. Dans cette hypothèse le transfert permettra aux agriculteurs de limiter les effets de coûts qui auraient pu venir restreindre leur recette nette, effets de coûts particulièrement sensibles pour les biens soumis à des liaisons proportionnelles.

β) *Baisse primaire du Revenu des agriculteurs due à un accroissement de l'offre*

La baisse primaire du Revenu des agriculteurs ne peut être due dans le cas présent qu'à une seule cause, savoir :

l'accroissement de l'offre de « biens King » à demande élastique.

La baisse du revenu des agriculteurs imputable à l'accroissement de l'offre de « biens King » engendre une série d'effets secondaires expansionnistes sur le secteur non agricole, savoir :

- effet expansionniste sur les industries employant des matières premières agricoles;
- effet expansionniste dû au fait que la part des salaires consacrée à l'achat de biens non agricoles augmente;
- effet expansionniste possible dû au fait que la part de l'épargne des salariés augmente.

Plus la demande des biens agricoles est rigide, plus une récolte abondante des « biens King » entraînera un déplacement de la demande des denrées alimentaires vers les produits d'origine non agricole (18). L'effet tertiaire se manifestera sous la forme d'une baisse cumulative du Revenu agricole. Un autre effet tertiaire, peut être un effet de coût, qui vient contribuer à son tour à la baisse du Revenu agricole. Si l'offre de biens non agricoles est inélastique, l'accroissement de la demande de biens non agricoles aboutira à une hausse de prix dont les effets auront toute chance de se faire sentir sur les inputs du secteur agricole.

(18) Les effets expansionnistes peuvent cependant être freinés par des blocages ou des rigidités propres au secteur commercial.

A côté des effets secondaires d'expansion, la baisse primaire du Revenu des agriculteurs appelle des effets dépressifs.

- Un premier effet dépressif peut être dû à l'accroissement de l'épargne des salariés industriels, dans le cas où la propension à consommer des biens non agricoles des salariés n'est pas très élevée.
- Un second effet dépressif peut être engendré par la baisse de la dépense des agriculteurs dans le secteur non agricole.

L'importance de l'effet dépressif dépend dans ce cas :

- 1° du montant des inputs d'origine non agricole du secteur agricole;
- 2° de la diffusion susceptible de se propager dans le secteur non agricole à partir des industries fournisseurs de l'agriculture;
- 3° du caractère et de la nature de la propension des agriculteurs à consommer des biens non agricoles.

Les effets tertiaires qui peuvent s'exercer dans le sens de la baisse du Revenu seront freinés par la rigidité de la demande de biens agricoles. En ce qui concerne les effets de coûts, les rigidités propres au secteur industriel les empêcheront de jouer dans la plupart des cas. Le jeu des effets revenus favorables aux agriculteurs qui pourraient se faire sentir à travers la baisse du prix des biens de consommation non agricoles dépendra de la comparaison entre l'importance relative de l'accroissement de demande de ces biens imputable au secteur non agricole et l'importance relative de la baisse de la demande des agriculteurs (19).

B) BAISSÉ DE L'OFFRE AGRICOLE

a) *Effets directs sur le Revenu des agriculteurs*

Les effets directs à attendre d'une baisse de l'offre agricole dépendent de la catégorie de biens sur laquelle porte cette baisse.

Si la baisse de l'offre affecte les biens soumis à des liaisons-revenu de type professionnel, elle se traduira nécessairement par une baisse du Revenu des agriculteurs, quel que soit l'état de l'élasticité de la demande (20).

(19) Les effets engendrés par une baisse de revenu imputable à la baisse de l'offre des biens proportionnels seront étudiés dans le paragraphe suivant consacré à la baisse de l'offre.

(20) Cf. 1^{re} partie, sous-section I : *Analyse théorique du Revenu Blé à l'aide des cadres traditionnels*; paragraphe II : *Mécanismes et caractères actuels du Revenu Blé*. Le cadre d'analyse utilisé pour le Marché du Blé est valable pour tous les biens soumis à des liaisons revenu de type proportionnel.

Si la baisse de l'offre affecte les biens soumis à des liaisons de type King, elle peut se traduire par une hausse ou par une baisse du Revenu en fonction de l'élasticité de la demande. La parabole des recettes mise sur pied par le Professeur Milhau pour l'étude des liaisons offre-prix-recette (21) sur le marché du vin, constitue un instrument d'analyse dans le cas qui nous occupe.

La parabole des recettes permet de repérer deux zones de variation du Revenu en fonction des variations de l'offre. Dans la première zone, c'est-à-dire dans la partie ascendante de la parabole, toute baisse de l'offre détermine une baisse non proportionnelle du Revenu. Dans la seconde zone (partie décroissante de la parabole) toute baisse de l'offre engendre un accroissement du revenu.

b) *Effets indirects*

Toute baisse de l'offre des biens soumis à des liaisons revenu de type proportionnel aboutit nécessairement à un effet indirect primaire, savoir la baisse du transfert par rapport à la période initiale.

En ce qui concerne l'ensemble des autres effets indirects nous les analyserons sommairement selon que la baisse de l'offre a engendré une augmentation ou une baisse primaire du Revenu des agriculteurs.

α) *Accroissement primaire du Revenu des agriculteurs dû à une baisse de l'offre*

Toute baisse de l'offre des biens King aboutit à un accroissement du Revenu des agriculteurs lorsque la demande à laquelle l'offre doit faire face est une demande rigide. Seule la baisse de l'offre des biens « King » conduit à ce résultat.

Les effets expansifs dans le secteur non agricole se manifestent ici aussi par l'accroissement de la dépense des agriculteurs en biens de consommation et biens d'investissements, par l'accroissement de l'épargne agricole susceptible de s'investir dans le secteur non agricole, enfin par un accroissement du Revenu des intermédiaires pour lesquels l'effet de transmission se manifestera sous forme d'une amplification (22), de la hausse des prix qui viendra compenser la réduction des quantités échangées.

(21) Cf. J. MILHAU : « Le prix du vin et les revenus viticoles », *Etudes et Conjoncture*, février 1948; *Traité d'Economie rurale*. Voir présente étude, 1^{re} partie, section II : *Le Revenu Vin*.

(22) Cf. 1^{re} partie : « Revenu des agriculteurs et marchés agricoles ».

A côté des effets expansifs, le secteur non agricole risque d'autre part de connaître certains effets dépressifs; la demande de biens alimentaires étant par hypothèse inélastique, la hausse des prix qui succèdera à une diminution de l'offre, va entraîner chez les catégories sociales où la propension à consommer des denrées alimentaires est la plus forte, une restriction de la demande de biens non alimentaires et une restriction de l'épargne; un mouvement dépressif peut ainsi trouver sa source dans l'accroissement des coûts des entreprises utilisatrices de matières premières d'origine agricole.

Les effets tertiaires sur le Revenu des agriculteurs liés aux effets secondaires d'expansion semblent devoir jouer dans le sens d'un nouvel accroissement du Revenu des agriculteurs.

Ainsi l'accroissement des investissements des agriculteurs hors de l'agriculture aboutira peut-être à un accroissement du Revenu d'origine non agricole des agriculteurs.

Mais ce sont les effets de restriction du Revenu qui nous semblent devoir jouer avec le plus de force.

Tout d'abord l'accroissement primaire du Revenu va entraîner une modification des anticipations des agriculteurs et les conduire à agir dans le sens d'un accroissement de l'offre. A la différence de ce qu'une étude de la liaison baisse de l'offre-accroissement du revenu pourrait leur faire prévoir, les agriculteurs se situent toujours dans leurs anticipations sur la partie gauche de la parabole des recettes. En face d'une demande rigide, l'accroissement de l'offre pour autant qu'il puisse survenir à la suite de décisions prises par les producteurs, se traduira nécessairement par une baisse du Revenu. L'ensemble des effets dépressifs secondaires joueront aussi dans le sens d'une diminution du Revenu. Mais la baisse tertiaire du Revenu des agriculteurs risque par ailleurs de se manifester à travers le mouvement des coûts d'input du secteur agricole. La baisse de l'offre, compte tenu de l'inélasticité de la demande, peut se trouver à l'origine du déclenchement d'un processus inflationniste qui se trouvera amplifié par l'inertie relative de l'offre agricole. La hausse des prix des biens agricoles contraindra les entrepreneurs, sous la pression des salariés, à accepter un relèvement général des salaires industriels. Pour compenser les effets de ce relèvement sur leurs profits, les entrepreneurs auront la possibilité d'accroître instantanément le prix de vente de leurs produits (23), ce qui aboutira à l'augmentation des prix des biens nécessaires aux agriculteurs. Un autre effet de coût qui se

(23) Cf. Pr Jean MARCHAL : « Théorie moderne des salaires et théorie générale de la répartition », *Revue économique*, juillet 1955.

manifestera dans les inputs du secteur agricole, c'est l'augmentation des salaires agricoles dû au jeu des « effets solidaires » qui les lient aux salaires industriels (24).

β) Baisse primaire du revenu des agriculteurs due à la baisse de l'offre

La baisse primaire du Revenu des agriculteurs peut être engendrée soit par la baisse de l'offre des biens soumis aux liaisons revenu de type proportionnel, soit par la baisse de l'offre des biens King à demande élastique. La baisse de l'offre des biens « proportionnels » entraîne, selon la logique de la proportionnalité, une baisse du Revenu des agriculteurs. Le transfert évalué ex-ante se trouve diminué ex-post ou même dans certains cas annulé.

En ce qui concerne les effets secondaires, aucun des effets expansionnistes qui prennent naissance lorsque la baisse primaire du Revenu est imputable à un accroissement de l'offre des biens King à demande inélastique ne se manifestera dans le cas présent. Aucun effet de coût favorable à une expansion ne se manifestera par exemple dans les industries utilisatrices de matières premières agricoles.

De même, la baisse de l'offre des biens proportionnels ne s'accompagnant d'aucun mouvement nécessaire des prix, la structure de la dépense des salariés restera inchangée.

Cependant une petite tendance expansive peut se manifester du fait que le transfert prévu n'a pas été réalisé, et que son montant pourra être employé dans le secteur non agricole.

Par contre, des effets dépressifs vont se manifester à travers la baisse de la dépense des agriculteurs dans le secteur non agricole. Au total, la structure de la dépense des non agriculteurs restant inchangée, des effets dépressifs dont l'importance sera essentiellement fonction du montant de la baisse de la dépense des agriculteurs peuvent engendrer un effet tertiaire de baisse du revenu des agriculteurs. La baisse de l'offre des biens « King » à demande élastique se traduira, dans le cas où les prix manifestent une tendance à la hausse, par une substitution jouant soit en faveur d'autres biens agricoles, soit en faveur des biens non agricoles. Ces phénomènes pourraient être à l'origine d'un effet tertiaire d'accroissement du Revenu agricole, mais ils ont finalement peu de chance de jouer.

(24) Cf. 2^e partie, chapitre I : « Le marché du travail et l'action du groupe des salariés agricoles ».

§ 2. — INVESTISSEMENT ET CONSOMMATION

Le regroupement Investissement-Consommation est rendu nécessaire, tout d'abord, par un désir de simplification qui nous conduit à porter notre attention, au moins dans une première phase, sur la dépense du groupe ou du secteur que l'on considère comme une quantité indifférenciée. Il est d'autre part difficile, dans bien des cas, d'opérer en ce qui concerne le groupe des agriculteurs, la différenciation statistique entre Investissement et Consommation.

Les mouvements de la Consommation et de l'Investissement que l'on considère comme ayant leur origine dans le secteur agricole peuvent être autonomes ou induits. Ainsi toute dépense additionnelle financée par une source extérieure au Revenu courant, c'est-à-dire par exemple par une liquidation d'encaisse ou par des fonds provenant du secteur non agricole (25) est dite autonome. D'une manière générale toute dépense additionnelle des agriculteurs engendre un accroissement du Revenu du secteur non agricole, celui-ci se propageant dans ce secteur avec retour partiel dans le secteur agricole. Notre objet est, après avoir analysé les différents effets secondaires dans le secteur non agricole d'un accroissement de la dépense (Investissement et Consommation), d'essayer de déterminer les effets tertiaires issus de ce processus sur le Revenu des agriculteurs. Ceci étant, nous pouvons valablement supposer deux types repérables d'effets de multiplication, l'un allant du secteur agricole au secteur non agricole, le second déterminé par le premier allant du secteur non agricole au secteur agricole.

Si l'on désigne par ΔR_{na} l'accroissement du revenu dans le secteur non agricole engendré par un accroissement de la Dépense des agriculteurs D_a on peut écrire $\Delta R_{na} = K_1 D_a$

où K_1 représente le multiplicateur de la dépense des agriculteurs.

De même l'effet de multiplication dans le sens secteur non agricole vers le secteur agricole pourra se formuler :

$$\Delta' R_a = K_2 \Delta R_{na}$$

où $\Delta' R_a$ représente l'accroissement tertiaire du revenu des agriculteurs issu de l'accroissement secondaire du Revenu non agricole engendré par l'accroissement initial de la dépense des agriculteurs.

(25) L'Investissement autonome financé par le secteur non agricole sera analysé dans l'étude des mouvements qui ont leur origine dans le secteur non agricole.

L'analyse de ces deux types de liaisons exige au préalable que l'on précise quatre séries d'hypothèses ou de caractères nécessaires à leur compréhension.

1. Pour chaque secteur les dépenses constituent une fonction linéaire des recettes.
2. La dépense des agriculteurs dans le secteur non agricole est fonction non seulement des ressources des agriculteurs mais des rapports de prix existant à un moment donné entre les deux secteurs.
3. Toute évolution des recettes entraîne une évolution des dépenses après un certain décalage et il existe un délai de réaction propre à chaque secteur et à chaque circuit.
4. Enfin, le cheminement des flux se fait pour chacune des deux liaisons antérieures suivant des modes spécifiques.

La dépense du secteur agricole est déterminée par la propension à dépenser du secteur qui n'est autre que la relation existant entre les recettes du secteur agricole et les dépenses qui en résultent dans le secteur non agricole (26).

À côté de la propension à dépenser que l'on pourrait qualifier de directe, on peut définir une propension indirecte à dépenser qui est la proportion des recettes additionnelles dans le secteur non agricole qui se trouvera obligatoirement redistribuée au secteur agricole. Ainsi une propension indirecte à dépenser égale à 1 signifie que la monnaie dépensée par le secteur agricole revient en totalité dans ce même secteur.

Il nous est possible désormais d'analyser sommairement quels sont les éléments qui commandent l'importance des coefficients K1 et K2.

Le coefficient K1 est fonction tout d'abord de l'importance de la dépense, fonction elle-même de la propension à dépenser. K1 est fonction d'autre part de la structure de la dépense déterminée par la propension à consommer, la propension à investir et la propension à autoconsommer (27).

(26) Le degré de réaction que manifeste le groupe des agriculteurs dans ses achats au secteur non agricole, quand son revenu varie, est fourni par le rapport :

$$\frac{\Delta Da}{Da}$$

$$\frac{\Delta Ya}{Ya}$$

où Da représente les achats des agriculteurs dans le secteur non agricole et Ya le revenu des agriculteurs.

(27) Il ne faut pas négliger par ailleurs comme déterminant premier de la dépense, la propension à thésauriser propre aux agriculteurs.

K1 est fonction enfin de la propagation susceptible de se manifester dans le secteur non agricole à partir de la dépense initiale des agriculteurs. Le rythme et l'amplitude de cette propagation sont fonction des coefficients propres du secteur non agricole (multiplication et accélération) à un moment donné.

Certaines fuites se manifestent avant que le flux de dépense évalué ex-ante atteigne le secteur non agricole.

Ces fuites sont dues, d'une part à la thésaurisation, d'autre part, au fait qu'une partie de la dépense des agriculteurs peut se faire à l'intérieur du secteur agricole (28).

Le délai de réaction des agriculteurs par ailleurs est plus lent que le délai de réaction du secteur non agricole. Cela est certainement imputable à la forte préférence pour la liquidité des agriculteurs due au motif de précaution et dont l'objet est de les prémunir contre les brusques fluctuations saisonnières ou autres qu'ils subissent.

Il faut souligner d'autre part que le cheminement des flux entre le secteur agricole et l'élément essentiel du secteur non agricole, savoir le secteur industriel, se fait à travers le secteur commercial. Or ce secteur est le siège de blocages ou d'amplifications. Si on admet par hypothèse, que l'accroissement de leur demande aboutit à une hausse des prix des biens achetés par les agriculteurs, cette hausse va se trouver amplifiée lors de sa transmission à travers le secteur commercial et déterminer une restriction de la demande des agriculteurs considérée comme élastique; restriction beaucoup plus ample que celle qu'il était possible de prévoir compte tenu de la hausse survenue dans le secteur industriel. Comment se manifestent alors les effets tertiaires sur le Revenu des agriculteurs ?

Le coefficient K2 est tout d'abord fonction de la propension des non agriculteurs à consommer des biens agricoles. L'accroissement de la demande de biens agricoles que l'on peut attendre d'un accroissement des dépenses d'investissement et de consommation des agriculteurs, dépend pour une grande part du comportement des entrepreneurs bénéficiaires de ces dépenses.

Supposons, tout d'abord, un accroissement de la dépense de biens d'investissements. Supposons, par ailleurs, qu'il n'existe pas de stocks et pas de moyens de production sous utilisés. Les entrepreneurs peuvent prévoir que la demande d'investissement va se poursuivre pendant un laps de temps assez long; ils vont alors passer

(28) L'accroissement primaire de revenu peut inciter les agriculteurs à accroître leur offre. Pour ce faire, au lieu d'accroître leurs achats de tracteurs, ils peuvent embaucher de nombreux ouvriers agricoles. Une fraction de la dépense initiale seulement parviendra alors au secteur non agricole.

commande de biens de productions pour leur compte. De toutes façons, ils vont être obligés d'étaler un peu les commandes. Les prix augmenteront. Le processus d'accélération va alors jouer mais une partie de l'effet de flux se résorbera en hausse des prix. Si les entrepreneurs sont au contraire pessimistes, ils décideront simplement un étalement des commandes, et dans ce cas, si la demande de biens d'investissements par l'agriculture se poursuit et s'accroît, il y a un risque de très forte hausse des prix, partant des coûts d'inputs des agriculteurs et restriction de leur Revenu net. Sans être pessimistes, il se peut que les entrepreneurs, considérant la variabilité habituelle de la demande des agriculteurs et les facilités de substitution existant dans leur production, empêchent le jeu de l'accélération; partant, l'effet tertiaire sur le revenu des agriculteurs sera nécessairement réduit. L'effet d'accélération ne jouera pas, d'autre part, si les entreprises possèdent des stocks ou des moyens de production inutilisés. Aucun effet de coût ne viendra s'exercer dans le sens de la baisse du Revenu des agriculteurs, mais l'effet tertiaire sera ici aussi réduit. Le coefficient K_2 dépendra enfin des choix plus ou moins capitalistiques nécessaires ou voulus des entreprises bénéficiaires des dépenses de l'agriculture. K_2 sera plus élevé si l'accroissement de la demande se traduit principalement par une augmentation de l'emploi (29). Dans une certaine mesure K_2 dépendra alors de la structure de la dépense des agriculteurs. Si on considère en première approximation que les industries productrices de biens de consommation sont « labour spending » par opposition aux industries productrices de biens d'investissement, K_2 sera plus important si la plus grande part de la dépense des agriculteurs se compose d'achats de biens de consommation. Le délai de réaction du secteur non agricole est plus court en principe que le délai de réaction du secteur agricole. Mais il est cependant variable selon l'état de la conjoncture.

Quoi qu'il en soit, K_2 se trouve restreint et les effets tertiaires sur le revenu, sont atténués, tout d'abord du fait des fuites qui se produisent nécessairement dans le secteur non agricole. En effet la plus grande part des recettes engendrées par la dépense des agriculteurs sont dépensées dans le secteur non agricole. Enfin K_2 est limité par la rigidité de la demande des biens d'origine agricole. Si nous envisageons pour terminer, une baisse de l'Investissement des agriculteurs, déterminée par une baisse primaire de leur Revenu, si la baisse est imputable aux biens à liaisons revenu de type King, et qu'elle s'accompagne d'une baisse de prix des denrées agricoles, l'effet

(29) Essentiellement du fait de la forte propension des ouvriers à consommer des biens agricoles.

dépressif sur le secteur non agricole pourra être compensé par l'accroissement de la demande de biens non agricoles par les ouvriers (30); il n'y aura pas d'effet tertiaire de baisse du Revenu.

L'effet dépressif ne sera pas compensé, en principe (31), dans le cas où la baisse primaire du Revenu est imputable aux biens proportionnels, baisse qui ne s'accompagne d'aucune baisse nécessaire des prix. On peut penser qu'un effet tertiaire dans le sens de la baisse aura alors toute chance de se faire sentir.

Cependant l'effet dépressif et la diffusion qu'il peut avoir dans le secteur non agricole dépendent de l'importance de l'output à destination de l'agriculture dans l'output total des diverses industries fournisseurs de l'agriculture, qui permet de mesurer le degré de dépendance plus ou moins grand de ces entreprises à l'égard de la demande des agriculteurs. Au total les mouvements de l'Investissement et de la Consommation qui trouvent leur origine dans le secteur agricole engendrent, sur le revenu des agriculteurs, des effets tertiaires assez faibles, du fait principalement des fuites initiales pouvant exister dans le secteur agricole, mais surtout des fuites ayant leur siège dans le secteur non agricole et des blocages ou des amplifications dues au secteur commercial.

Sous-section 2

Détermination du revenu des agriculteurs par les mouvements ayant leur origine dans le secteur non agricole

Les mouvements ayant leur origine dans le secteur non agricole peuvent être définis selon deux critères :

- critère du secteur d'origine des fonds;
- critère du secteur où sont prises les décisions qui se trouvent à l'origine des mouvements.

Tout comme les mouvements qui ont leur origine dans le secteur agricole, les mouvements qui ont leur origine dans le secteur non agricole peuvent être autonomes ou induits.

Les variations de certaines grandeurs économiques qui ont leur origine dans le secteur non agricole déterminent des variations du revenu des agriculteurs. Si on suppose que la liaison entre les variations de ces grandeurs économiques et les variations du Revenu des

(30) Du fait que la part du revenu affecté aux dépenses alimentaires décroît.

(31) L'effet dépressif peut être cependant partiellement compensé par la diminution du transfert.

agriculteurs qu'elles engendrent est de type multiplicatif, on peut écrire :

$$\Delta RA = K2, \Delta X$$

où X représente l'une ou l'ensemble des grandeurs dont la variation se trouve à l'origine de l'accroissement du Revenu des agriculteurs.

La grandeur X joue dans la relation précédente le rôle de multiplicande. Parmi les multiplicandes possibles, on peut citer :

— L'Investissement public ou l'Investissement des non agriculteurs dans l'agriculture;

— Les changements autonomes dans les préférences des consommateurs du secteur non agricole;

— Un accroissement de la demande des biens agricoles des non agriculteurs induite d'un accroissement antérieur de leur revenu. La relation ne représente cependant que l'effet total final appréhendé à posteriori. Seule l'analyse des processus antérieurs et des composantes dont la relation est la résultante peut nous permettre de mieux appréhender les liaisons existant entre les variations des grandeurs ayant leur origine dans le secteur non agricole et les variations du Revenu des agriculteurs qu'elles déterminent.

Pour l'étude des différents mécanismes de détermination du Revenu des agriculteurs, on considérera tout d'abord le secteur non agricole comme titulaire d'un Revenu indifférencié. Puis dans un second paragraphe, on essaiera de déterminer l'influence sur la formation du Revenu des Agriculteurs, de la répartition du revenu à l'intérieur du secteur non agricole.

§ 1. — DETERMINATION DU REVENU DES AGRICULTEURS DANS L'HYPOTHESE DE NON DIFFERENCIATION DU REVENU DU SECTEUR NON AGRICOLE

Les effets repérables, sur le Revenu des Agriculteurs, des mouvements de l'investissement ayant leur origine dans le secteur non agricole, diffèrent suivant le type d'investissement dont il s'agit.

On est donc amené à distinguer au préalable différentes catégories d'investissements :

Tout d'abord les investissements effectués dans le secteur non agricole et les investissements effectués dans le secteur agricole; qu'ils soient d'origine publique ou privée. Parmi les investissements effectués dans le secteur agricole enfin, il est nécessaire de distinguer les investissements d'infrastructure des investissements directement productifs.

Donnons-nous un investissement autonome dans le secteur non agricole, en supposant une propension à consommer des biens agricole constante.

On raisonnera pour commencer dans une hypothèse de sous-emploi, puis dans l'hypothèse où le plein emploi se trouve réalisé dans le secteur non agricole.

A) EXISTENCE DE SOUS-EMPLOI DANS LE SECTEUR NON AGRICOLE

Remarques préliminaires :

1° L'accroissement de la demande de biens agricoles engendré par l'injection de l'investissement, augmentera assez fortement dans la période d'injection et ira ensuite en s'atténuant progressivement.

2° Si l'injection est renouvelée de période en période, la diminution progressive de l'accroissement de la demande se produira néanmoins, mais la décroissance sera moins violente et moins rapide.

3° On suppose par ailleurs qu'il n'existe pas de stocks de biens agricoles au moment où s'effectue l'injection et que l'équilibre offre-demande de biens agricole est réalisé.

Le déroulement des phénomènes :

L'injection initiale engendre tout d'abord un accroissement primaire du revenu du secteur non agricole qui se traduit par un accroissement de la demande de biens agricoles, fonction de la propension à consommer des biens agricoles. Or l'offre agricole se trouve dans l'impossibilité de répondre sur le champ à cette demande, ce qui va entraîner le déclenchement d'un effet prix dans le sens de la hausse des produits agricoles et en conséquence un accroissement du Revenu des agriculteurs. Pour discerner les effets qui se produiront dans les périodes ultérieures, il est nécessaire de tenir le plus grand compte de l'importance du délai de réaction de l'offre des agriculteurs en réponse aux mouvements de la demande d'une part, et d'autre part du délai de réaction de la redépense des non agriculteurs, à la suite de l'accroissement primaire du Revenu du secteur non agricole (c'est-à-dire du délai qui s'écoule entre la première dépense additionnelle issue de l'injection initiale et la deuxième dépense additionnelle (32).

(32) On suppose par ailleurs que les délais de réponse de l'offre, d'une part, et les délais de réaction de la redépense, d'autre part, sont les uns et les autres homogènes.

Premier cas :

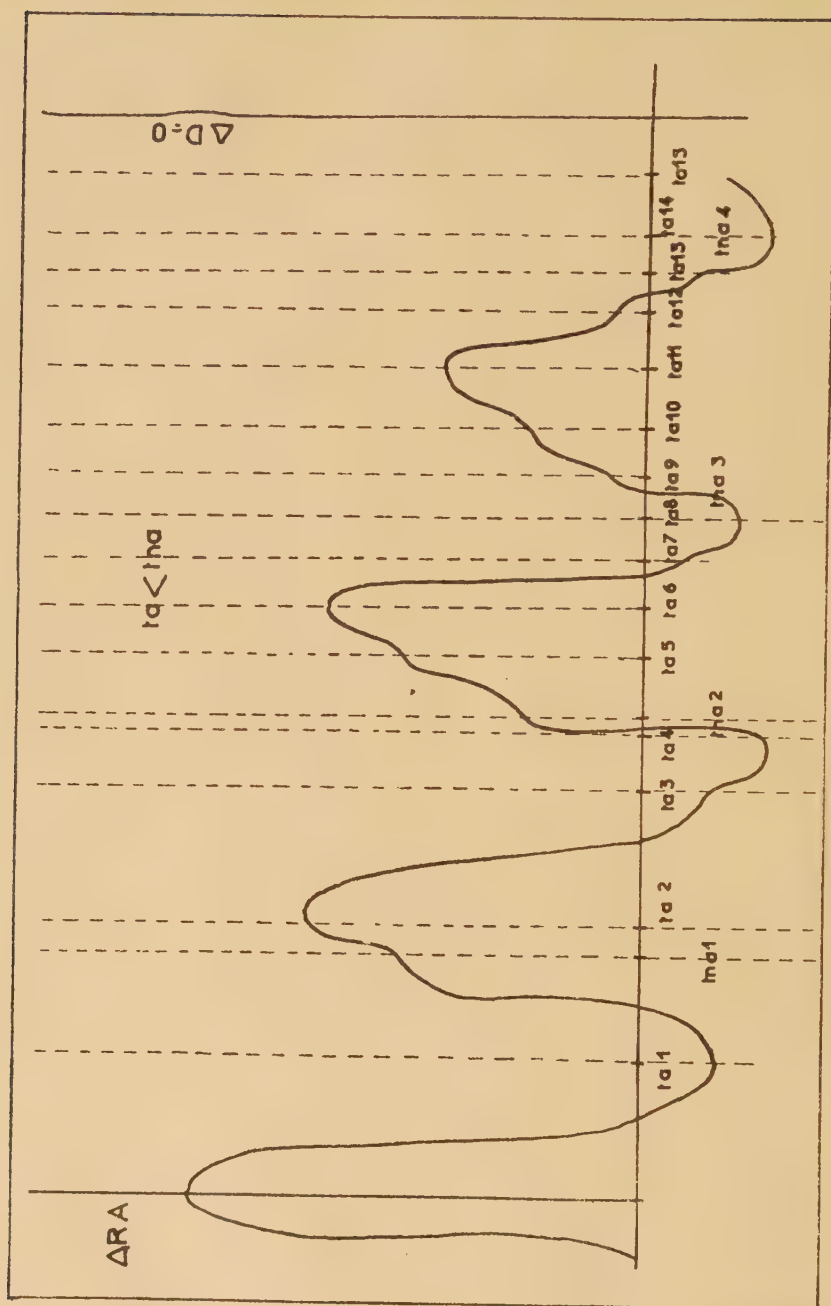
Le délai de réaction de l'offre des agriculteurs est inférieur au délai de réaction de la redépense des non agriculteurs ($t_a < t_{na}$).

Après l'accroissement initial du Revenu des agriculteurs, l'offre des agriculteurs s'accroît dans le délai t_{a1} . L'accroissement initial de la demande ayant été résorbé par l'effet prix ne peut donc correspondre à l'accroissement de l'offre au moment t_{a1} . L'accroissement de l'offre sera alors résorbé par un effet prix dans le sens de la baisse, ce qui engendrera une baisse du Revenu des agriculteurs en dessous du niveau du revenu en t_{-1} (effets prix plus amples à la baisse), limitée cependant par les possibilités éventuelles de stockage et les mouvements de l'auto-consommation.

Après l'écoulement du temps t_{na} , la seconde redépense des non agriculteurs va se traduire par un nouvel accroissement de la demande de biens agricoles. Si les stocks agricoles sont inexistants, nous allons assister à une nouvelle hausse des prix et à un accroissement du Revenu des agriculteurs plus faible uependant que l'aucroissement survenu en t_0 , à cause du moindre aucroissement de la demande. Les agriculteurs voyant leur revenu accru en t_{na1} vont prendre des décisions telles, qu'une offre accrue se présentera sur le marché au moment $t_{na1} + t_a$. Mais avant que ne survienne ce moment, d'autres réactions vont se produire. En effet nous avons jusqu'ici considéré la réaction des agriculteurs uomme déterminée uniquement par les mouvements de la demande; or il n'en est pas ainsi. Les mouvements de l'offre agriuole, la demande restant inuhangée, entraînent aussi une baisse du Revenu des agriculteurs. Cette baisse du revenu va elle-même entraîner une réaction propre dont il faut tenir compte. On est donc amené à considérer que le délai de réaction t_a est non seulement le délai de réponse de l'offre des agriculteurs à un accroissement de la demande des non agriculteurs, mais encore le délai de réponse de l'offre des agriculteurs à la suite d'une baisse antérieure de leur Revenu.

Ainsi nous avons vu qu'au moment t_{a1} , l'acuroissement de l'offre des agriculteurs avait engendré une baisse du Revenu. Cette baisse de revenu va engendrer une réaction spécifique de restriction de l'offre qui se manifestera au moment $t_{a1} + t_a$, c'est-à-dire en t_{a2} qui peut se placer avant le moment où se manifestera la réponse des agriculteurs à l'accroissement de la demande survenue en t_{na1} .

Le processus se poursuit en comportant des effets de hausse et de baisse du Revenu des agriculteurs dus tantôt à des effets de changement dans la demande, tantôt à des effets de changement dans l'offre, les uns et les autres étant induits directement (effet de demande), ou indirectement (effet d'offre) de l'injection initiale.



Il se produit ainsi plusieurs mouvements successifs de même sens du revenu des agriculteurs, ou en d'autres termes chaque mouvement de hausse ou de baisse se trouve être la résultante de plusieurs mouvements de même sens.

Le mouvement oscillatoire aura une amplitude de plus en plus faible, du fait de la diminution, de période en période, de l'accroissement entraînant de la demande de biens agricoles. Le creux de chaque baisse peut se situer en-dessous du niveau du Revenu en $t-1$, du fait que les variations de prix sont plus amples dans le sens de la baisse. Au moment t_{n+1} , où l'accroissement de la demande est égal à zéro, on se trouve ainsi en une période d'accroissement de l'offre déterminé par les hausses de revenu des périodes t_{n-5} , t_{n-10} et t_{n-11} : on peut donc prévoir une baisse assez sensible du revenu. On peut penser que les agriculteurs dans les périodes suivantes (t_{n+5} , t_{n+10}) agiront dans le sens de la baisse de leur offre jusqu'à ce que le Revenu atteigne le niveau qui était le sien en $t-1$.

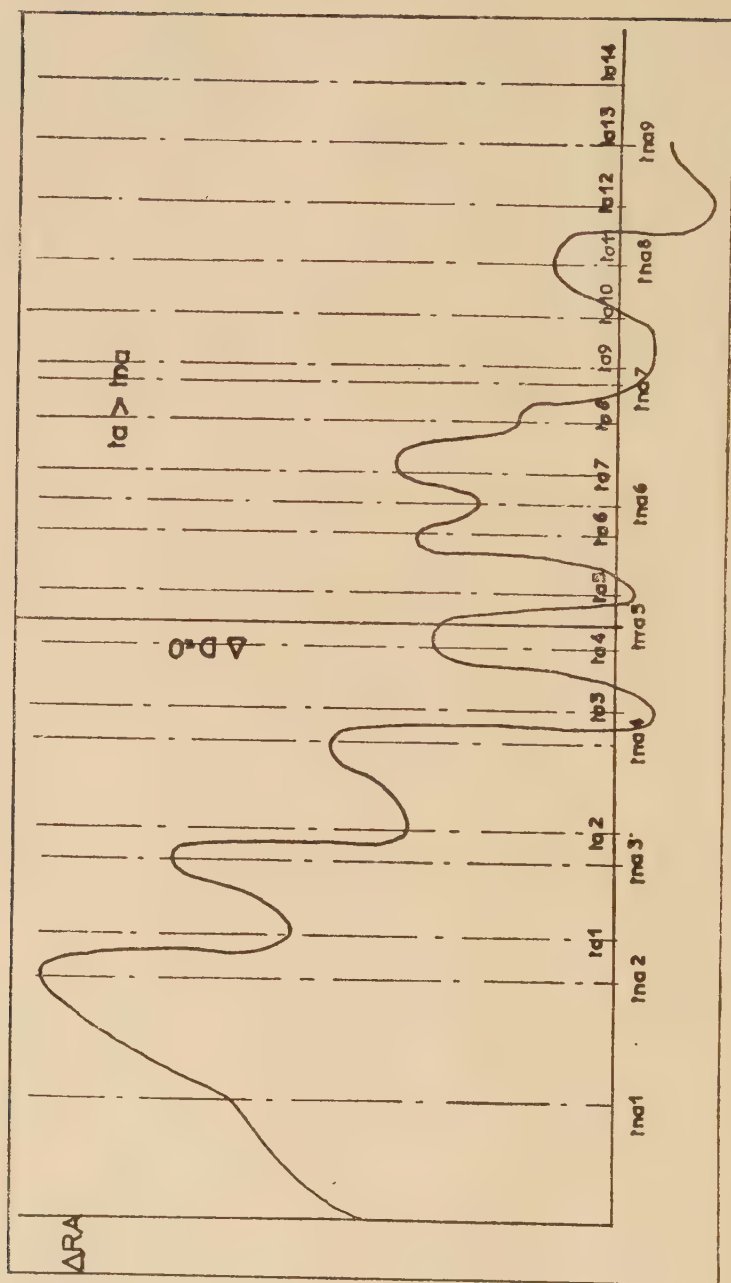
Deuxième cas :

Le délai de réaction de l'offre des agriculteurs est supérieur au délai de réaction de la redépense des non agriculteurs ($t_n > t_{n+1}$). La courbe représentative des mouvements du Revenu des agriculteurs présente dans ce cas un certain nombre de caractères particuliers. Tout d'abord, avant que ne se manifeste la première réponse des agriculteurs à l'accroissement initial de la demande, plusieurs mouvements de redépense des non agriculteurs peuvent avoir déjà fait sentir leurs effets qui se manifesteront sous la forme de plusieurs effets-prix successifs jouant dans le sens de la hausse. Le mouvement d'accroissement du revenu des agriculteurs atteindra alors, dans la première phase, un point beaucoup plus élevé que celui qu'il avait atteint dans le premier cas.

Après la première réaction de l'offre des agriculteurs (t_{n+1}), les accroissements successifs du revenu sont de plus en plus faibles, du fait que les mouvements vers la hausse imputables aux accroissements successifs et de plus en plus faibles de la demande des non agriculteurs (mouvements de hausses successivement décroissants) ; sont en général suivis par des mouvements vers la baisse dus aux effets d'offre engendrés par les accroissements successifs du Revenu des agriculteurs survenus dans la première phase du processus (avant la première réponse des agriculteurs).

Au moment de l'épuisement des effets de l'injection en ce qui concerne la dépense (moment t_{n+n} où la dépense additionnelle est égale à 0), le revenu des agriculteurs paraît stabilisé au-dessus du niveau qu'il atteignait en $t-1$.

En réalité tous les effets imputables au processus antérieur n'ont pas encore cessé de se manifester. Tous ces effets ultérieurs seront en totalité des effets d'offre dont les conséquences sur le revenu des



agriculteurs seront de le porter en-dessous du niveau qui était le sien en t_1 , tout comme s'il se produisait un phénomène de compensation nécessaire des fortes hausses de revenu survenues dans la première phase.

Dans le cadre de notre second cas, il n'est pas sans intérêt de noter un cas particulier où la première réaction des agriculteurs à l'accroissement initial de la demande, ne survient qu'après que la dernière vague de dépense des non agriculteurs se soit produite. Ce cas semble correspondre assez bien aux phénomènes qui se manifestent sur le marché de la viande. Supposons que t_1 est égal à 3 ans et t_{na} égal à 5 mois et par ailleurs que la dépense additionnelle est égale à 0 au temps t_{na5} .

Jusqu'au moment t_{na5} où la dépense additionnelle des non agriculteurs est égale à zéro, le Revenu des agriculteurs s'accroît successivement en liaison avec les accroissements successifs de la demande. Les accroissements de Revenu sont de plus en plus faibles tout comme les accroissements de la demande qui les déterminent.

Au moment t_{na5} le Revenu se stabilise jusqu'à la survenance de la première réaction de l'offre des agriculteurs en réponse à l'accroissement initial de la demande. Le Revenu des agriculteurs subit alors (moment t_{a1}) un effondrement brutal qui se poursuit aux moments t_{a2} , t_{a3} , etc., jusqu'au terme des réponses successives aux accroissements de revenu survenus en t_{na1} , t_{na2} , t_{na3} et t_{na4} .

Au moment de la dernière réponse de l'offre agricole au revenu existant en t_{na5} , le revenu des agriculteurs se situera selon toute vraisemblance, en-dessous du niveau qui était le sien en t_{-1} .

Troisième cas :

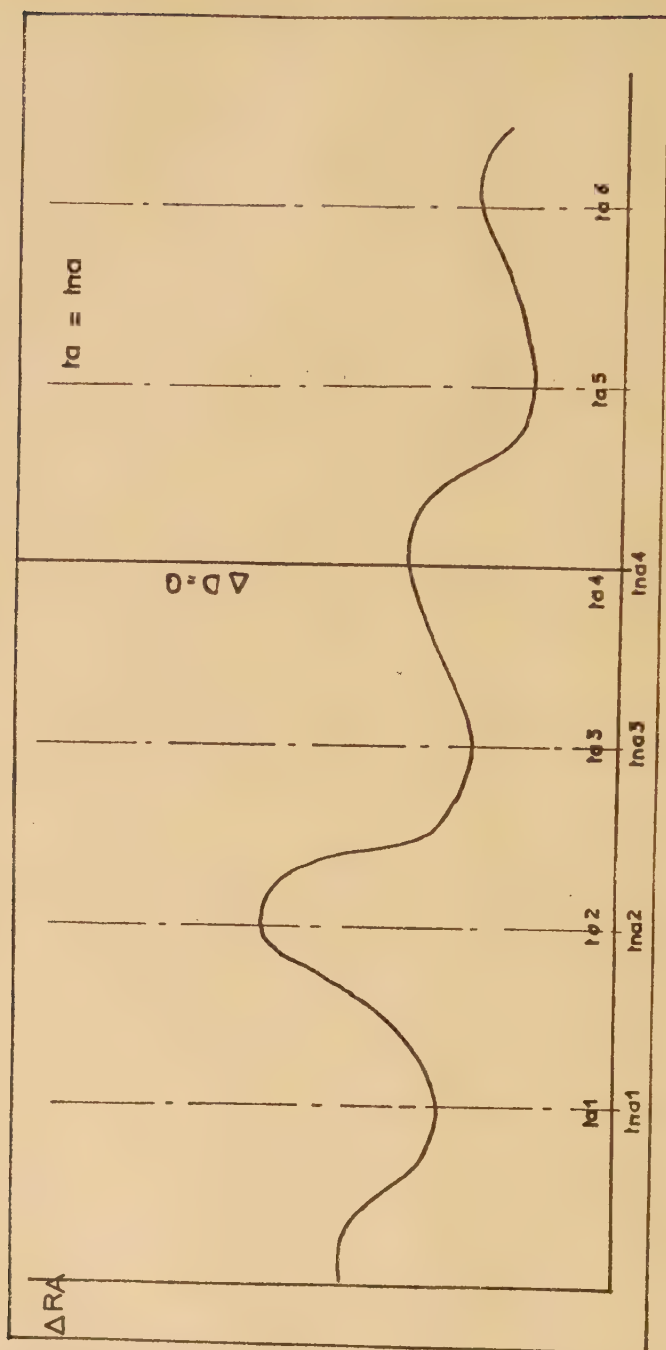
Le délai de réaction de l'offre des agriculteurs est égal au délai de réaction de la redépense des non agriculteurs ($t_a = t_{na}$).

Les particularités du schéma représentatif des mouvements du revenu peuvent se ramener à trois.

1. L'accroissement initial du revenu des agriculteurs en t_0 est suivi en t_{a1} t_{na1} , d'une légère baisse.

2. Les fluctuations sont plus atténuées que dans les deux premiers cas.

3. En fin de processus, le Revenu des agriculteurs peut se stabiliser à un niveau supérieur à celui qui était le sien en t_{-1} .



B) PLEIN EMPLOI DANS LE SECTEUR NON AGRICOLE

La réalisation d'un investissement autonome en période de sous-emploi peut se trouver à l'origine d'une baisse des prix du secteur

non agricole, partant il peut engendrer sur le Revenu net des agriculteurs un effet coût favorable. En période de plein emploi, la réalisation de l'investissement autonome, loin d'entraîner une baisse des prix des biens non agricoles, risque d'être la source essentielle de leur hausse. L'effet de coût viendra alors réduire le pouvoir d'achat et le Revenu net des agriculteurs. L'effet de pression dans le sens de la baisse sur le Revenu des agriculteurs pourrait être éventuellement réduit dans ce cas par une émigration d'agriculteurs vers le secteur industriel.

La relative immobilité intersectorielle du facteur travail tendra à accentuer la réduction du Revenu des agriculteurs. L'investissement induit des agriculteurs, dans la mesure où il est lié à l'évolution induite des prix relatifs, subira une baisse appréciable, venant contribuer au contraire, à diminuer par la réduction de la dépense induite des agriculteurs dans le secteur non agricole, la tendance à la hausse des prix de ce secteur, partant à réduire dans une faible mesure l'effet coût générateur de la baisse du Revenu net des agriculteurs.

Si l'on ajoute à notre analyse, certaines hypothèses particulières qui vont nous permettre de nous rapprocher encore de la situation concrète de l'agriculture française, nous aboutirons même à la conclusion selon laquelle les effets favorables sur le Revenu des agriculteurs que l'on peut attendre de la réalisation d'un investissement autonome dans le secteur non agricole, se trouvent en plein emploi complètement annulés du fait de l'immobilité intersectorielle du facteur travail.

Ainsi, si l'on se place dans le cadre du deuxième plan de modernisation et d'équipement, on considère tout d'abord que l'accroissement annuel de la production agricole française imputable au progrès technique peut être chiffrée à 4 % environ (33). Les éléments déterminants de la demande de biens agricoles pendant la période couverte par le plan sont d'une part, l'accroissement annuel de la population que l'on peut chiffrer à 1 % au maximum, et enfin le coefficient d'élasticité revenu de la demande de biens agricoles qui avoisine 0,3. Compte tenu de ces éléments, l'absorption de l'augmentation de la production sans hausse des prix nécessiterait la réalisation d'un montant d'investissement tel qu'il engendre un accroissement annuel du revenu par habitant de 10 % environ. Un tel chiffre dépasse toutes les prévisions, et l'Investissement qui donnerait naissance à un tel accroissement de revenu n'est pas réalisé. D'ailleurs, si l'on exclut de notre investigation les éléments qui président à la politique d'investissement de la Nation, l'investissement qui accroitrait de 10 % le

(33) Rapport annuel sur l'exécution du plan de modernisation et d'équipement de l'Union Française.

revenu ne peut pas être réalisé à cause de l'existence du plein emploi dans le secteur industriel et de l'immobilité relative de la main-d'œuvre (34). L'excès de l'offre de biens agricoles et l'insuffisance de la demande déterminée par l'insuffisance de l'Investissement dans le secteur non agricole, risquent de conduire à une baisse continue du Revenu des agriculteurs.

Si on suppose cependant que l'Investissement nécessaire pour accroître le Revenu de 10 % soit réalisé, l'insuffisance du mouvement de la main-d'œuvre agricole vers l'industrie engendrera nécessairement le déclenchement d'un processus inflationniste. Les effets de coût joueront alors dans le sens de la baisse du Revenu des agriculteurs. Ce processus inflationniste s'oppose par plusieurs caractères à d'autres types historiques d'inflation (35). Du fait de l'abondance des biens agricoles, la hausse des prix sera plus ample sur les biens non agricoles. La distorsion des termes de l'échange entre

AU TOTAL :

1° Tout investissement additionnel dans le secteur non agricole qui n'atteint pas le quantum nécessaire susceptible de déterminer un accroissement annuel du revenu du secteur non agricole de 10 % n'a aucune chance de contre-balancer la tendance à la baisse du Revenu des agriculteurs engendrée par l'accroissement de la production imputable au progrès technique.

2° Tout investissement additionnel qui atteint un quantum suffisant pour permettre un accroissement annuel de 10 % du Revenu du secteur non agricole, s'il est réalisé dans une phase de plein emploi du secteur non agricole, aura toute chance d'engendrer un processus inflationniste de hausse des prix des biens non agricoles, et une baisse du Revenu réel des agriculteurs imputable à l'inexistence d'un transfert de main-d'œuvre allant de l'agriculture vers l'industrie.

Conclusions :

a) Les effets les plus favorables sur le Revenu des agriculteurs (fluctuation atténuées et Revenu des agriculteurs ayant un niveau plus élevé en fin de processus, que celui qui était le sien avant l'injection), sont obtenus dans le cas n° 3 lorsqu'il y a égalité nécessaire ou voulue des délais de réaction des agriculteurs et des non agriculteurs.

b) Les analyses antérieures ont été menées en faisant abstraction

(34) L'accroissement de l'emploi, prévu entre 1952 et 1957, atteint 0,8 % dans le secteur industriel. En ce qui concerne l'agriculture, l'emploi demeure au même niveau, 7 millions d'unités.

(35) Cf. Pr. J. LE BOURVA : « L'inflation française d'après guerre (1945-1949) », Librairie Armand Colin.

des effets de stocks. Cette élimination peut se trouver justifiée par l'inexistence ou l'impossibilité du stockage dans un grand nombre de cas. Mais il n'en est pas toujours ainsi et des effets de stocks peuvent, malgré tout, être décelés. A un moment donné du processus décrit précédemment, on peut concevoir le rôle du stock comme un facteur qui vient atténuer le jeu des effets prix dans le sens de la baisse du revenu des agriculteurs, dans la mesure où le stock est maîtrisé par les agriculteurs. Cependant le déstockage qui peut se révéler techniquement nécessaire à un moment ultérieur jouera au contraire dans le sens de l'atténuation de la hausse du Revenu.

On peut affirmer que le rôle du stock sera d'autant plus bénéfique pour les agriculteurs que les délais de réaction des agriculteurs et des non agriculteurs sont plus rapprochés.

Enfin, si l'on suppose que le stock s'accroît régulièrement tout au long de la période d'action de l'injection, à chaque moment d'accroissement de la demande des non agriculteurs, l'effet de la hausse du revenu des agriculteurs imputable à la demande risquera d'être moindre du fait du rôle « psychologique » du stock, ce qui aboutira à décaler vers le bas la courbe représentative des fluctuations du Revenu des agriculteurs.

Si on considère d'autre part, que, compte non tenu du jeu des stocks, le revenu des agriculteurs en fin de processus aurait en toute chance de se trouver au-dessus du revenu en $t-1$, l'accumulation du stock risque de venir infirmer cette conclusion, dans la mesure où un destockage brutal serait rendu nécessaire en fin de période.

Le jeu des stocks tel qu'il vient d'être sommairement décrit repose sur l'idée que la maîtrise des stocks appartient aux agriculteurs eux-mêmes. Or dans la plupart des cas, la maîtrise des stocks est le fait du secteur commercial, partant les effets du jeu des stocks sur le Revenu des agriculteurs seront quelque peu différents. Le secteur commercial agissant dans le sens de la maximisation de son gain va aboutir à atténuer les hausses et à amplifier les baisses du Revenu des agriculteurs.

c) L'analyse des effets de l'investissement dans le secteur agricole, sur le Revenu des agriculteurs, ne bénéficie pas d'autre part du caractère de généralité qu'on serait tenté de lui imputer.

En effet, d'une manière implicite nous avons raisonné sur la base de l'hypothèse selon laquelle tous les biens agricoles seraient soumis à des liaisons-revenu de type « King ». En fait, il faut tenir compte de l'existence dans l'output global des agriculteurs de biens à liaison-revenu proportionnelle ou semi-proportionnelle. Pour ce qui concerne les biens proportionnels, il n'existe aucune liaison nécessaire

entre les mouvements de la demande des non agriculteurs et les mouvements du revenu des agriculteurs. Le montant de ce dernier est commandé exclusivement, le prix étant donné, par les mouvements de l'offre des agriculteurs.

Le Revenu issu des biens à liaison-revenu de type semi-proportionnel est au contraire lié aux variations de la demande des non agriculteurs. Le prix étant donné, les quantités vendues par les agriculteurs sont déterminées exclusivement par la demande. Dans le processus précédemment décrit, les mouvements du revenu des agriculteurs, si tous les biens agricoles étaient des biens à liaison-revenu semi-proportionnelle, seraient représentés par une droite constamment décroissante, l'accroissement du revenu des agricultrices étant égal à 0 au moment où la demande additionnelle devient elle-même nulle. Ce phénomène est explicable par le fait qu'aucun effet-prix ne peut se manifester dans ce cas.

Au total, la mesure de l'effet d'un Investissement dans le secteur non agricole sur le Revenu des agriculteurs devra tout d'abord ne pas prendre en compte les biens soumis à des liaisons-revenu de type proportionnel. Le Revenu issu de cette catégorie de biens se comporte comme une variable indépendante, vis-à-vis de cet investissement.

Enfin, en ce qui concerne la part du Revenu des agriculteurs qui se trouve affectée par la réalisation de l'Investissement dans le secteur non agricole, il faudra distinguer les effets-revenu imputables aux biens semi-proportionnels et les effets-revenu imputables aux biens « King ».

Quoi qu'il en soit, si nous nous plaçons sur le plan décisionnel, compte tenu de l'effet nul de l'investissement effectué dans le secteur non agricole sur le revenu des agriculteurs, imputable au plein emploi existant dans ce secteur et à la non mobilité de la main-d'œuvre agricole, le groupe des agriculteurs trouve nécessairement dans la proportionnalité le type de liaison qui satisfait le mieux l'exigence de maximisation de son gain en courte et en moyenne période.

d) En toute circonstance enfin, la réalisation de l'investissement dans le secteur non agricole engendre un accroissement plus ample des recettes dans le secteur non agricole que dans le secteur agricole.

*
*
*

Après nous être étendu quelque peu sur l'Investissement réalisé dans le secteur non agricole, il nous faut maintenant porter notre attention sur l'Investissement qui, bien qu'ayant son origine (36)

(36) Investissement ayant son origine dans le secteur non agricole = Investissement dont les fonds sont d'origine non agricole et où les décisions d'investir sont prises hors de l'agriculture.

dans le secteur non agricole, se trouve réalisé dans le secteur agricole. L'investissement dans le secteur agricole peut être un investissement privé ou un investissement public. Seul l'investissement d'origine publique sera pris en considération.

L'investissement ainsi réalisé dans l'agriculture peut avoir deux caractères : il peut s'agir soit d'un investissement directement productif (37), soit d'un investissement d'infrastructure (37).

Le premier plan de modernisation et d'équipement avait essentiellement pour objet la réalisation d'investissements directement productifs.

Dans la mesure où l'investissement directement productif est consacré, pour sa plus grande part, à accroître la mécanisation et la motorisation de l'agriculture, la dépense initiale sera faite principalement dans le secteur non agricole. On peut donc penser à priori que les effets d'un tel investissement sur le Revenu des agriculteurs seront identiques aux effets d'un investissement réalisé directement dans le secteur non agricole. En fait, il n'en est pas tout à fait ainsi.

1° Tout d'abord, il existe dans le secteur agricole des chances de fuites beaucoup plus nombreuses que dans le secteur non agricole.

2° La diffusion de l'impulsion initiale se fait d'autre part avec plus de rapidité dans le secteur non agricole.

3° L'investissement ainsi réalisé dans l'agriculture doit dans tous les cas, compte non tenu du caractère aléatoire de l'offre agricole, engendrer un accroissement de production. Cet accroissement de production survient quel que soit le niveau de l'élasticité de la demande de biens agricoles. D'autre part, l'accroissement de la production doit être considéré par définition comme non induit d'un accroissement antérieur de la demande de biens agricoles. Si l'investissement aboutit à accroître la production des biens à liaison-revenu de type proportionnel, il se traduira nécessairement par une augmentation du revenu des agriculteurs. Si l'accroissement de production affecte les biens King, le fait que cet accroissement n'a pas été induit par un accroissement antérieur de la demande va nécessairement engendrer une baisse du revenu des agriculteurs.

Dans la mesure où l'on considère par ailleurs l'investissement directement productif comme se trouvant à l'origine de l'accroissement annuel de 4 % de la production agricole, c'est lui qui se trouve être la cause du niveau élevé du Quantum d'Investissement qu'il faudrait réaliser dans le secteur non agricole pour absorber cet accroisse-

(37) Cf. sous-section II du présent chapitre.

ment (38). La difficulté d'atteindre le quantum d'investissement nécessaire amène à penser que l'investissement directement productif réalisé dans l'agriculture pourrait dans certains cas se trouver à l'origine de la baisse du Revenu des agriculteurs.

Si l'Investissement ainsi réalisé dans l'agriculture avait été effectué dans le secteur non agricole, le taux d'accroissement de la production agricole serait plus faible, partant le quantum d'investissement à réaliser dans le secteur non agricole pour absorber cet accroissement serait lui-même réduit. D'autre part, si l'investissement dans l'agriculture n'était pas réalisé, les fonds disponibles pour l'investissement dans le secteur non agricole seraient plus importants. Au total les effets sur le Revenu des agriculteurs auraient plus de chance de se manifester dans le sens de la hausse.

4° Un autre effet non négligeable de l'investissement directement productif en agriculture est de diminuer les besoins en main-d'œuvre de ce secteur; il constitue dans ce cas un élément favorable à la mobilité de la main-d'œuvre et permet, en hypothèse de plein emploi, de favoriser la réalisation des investissements nécessaires (39) dans le secteur non agricole. Il faut noter cependant que dans la mesure où l'investissement productif aboutit à accroître le Revenu des agriculteurs (par exemple dans le cas où l'investissement productif conduit à l'accroissement de la production des biens à liaison revenu de type proportionnel), il constitue un empêchement à la mobilité et risque de gêner la réalisation des investissements dans le secteur non agricole.

5° Enfin l'investissement directement productif risque d'accroître plus sensiblement les recettes du secteur non agricole que les recettes du secteur agricole, car aux dépenses initiales effectuées par les agriculteurs dans le secteur non agricole viendront souvent s'ajouter des dépenses de fonctionnement.

A côté des investissements directement productifs, le premier plan de modernisation comportait une fraction non négligeable d'investissements d'infrastructure. C'est cependant dans le deuxième plan que ces investissements occupent une place prépondérante. Les investissements d'infrastructure se traduisent par deux séries d'effets immédiats : tout d'abord une fraction importante de la dépense initiale est encaissée par le secteur non agricole. Le second effet immédiat est constitué par l'accroissement des recettes du secteur

(38) Cf. p. 239.

(39) Dans l'ordre de nos préoccupations, il faut entendre par « nécessaires » soit les investissements nécessaires pour absorber l'accroissement annuel de la production, soit, plus généralement, les investissements nécessaires pour engendrer un accroissement du revenu des agriculteurs.

agricole. Cet accroissement de recettes concerne en premier lieu, les non agriculteurs vivant à la campagne, qui voient s'accroître leur activité. Il s'agit aussi de l'accroissement des recettes d'origine non agricoles perçues par les agriculteurs, un certain nombre d'exploitants trouvant un emploi accessoire à leur activité principale lors de la réalisation des investissements d'infrastructure.

L'accroissement immédiat des recettes des agriculteurs résulte non seulement des salaires distribués lors de la mise en œuvre des travaux d'infrastructure, mais aussi de l'augmentation de la demande de biens agricoles des non agriculteurs vivant à la campagne.

Cet accroissement de la demande aboutit à un accroissement des recettes des agriculteurs supérieur à celui qui serait le résultat d'un accroissement de la demande du secteur non agricole. En effet, les ventes directes effectuées dans ce cas se font en général au prix de détail courant; ce qui revient à dire que les marges bénéficiaires du secteur commercial se trouvent alors absorbées par les agriculteurs.

La réalisation d'investissements d'infrastructure dans le secteur agricole diminue l'importance de l'investissement réalisable dans le secteur non agricole. Cependant, si le montant de l'investissement d'infrastructure avait été consacré à des investissements dans le secteur non agricole, les fuites nombreuses qui se produisent dans ce secteur auraient engendré nécessairement, sur le Revenu des agriculteurs, un effet moindre que celui qui résulte des encaissements immédiats issus de la réalisation de l'investissement dans l'agriculture. L'Investissement d'infrastructure, en créant de l'emploi dans le secteur agricole, aboutit à restreindre la mobilité de la main-d'œuvre, mais cet investissement ne contribue pas à accroître directement et immédiatement la production; l'investissement nécessaire dans le secteur non agricole pour absorber un éventuel accroissement de la production est donc plus faible.

Parallèlement aux effets directs de l'investissement d'infrastructure sur le revenu des agriculteurs, des effets indirects se feront sentir. Le secteur non agricole bénéficie, en effet, non seulement d'une fraction de la dépense initiale d'investissement d'infrastructure, mais aussi de l'accroissement de la demande de biens non agricoles de la part du secteur agricole issu de l'accroissement initial de ses recettes. Ceci se traduira nécessairement par un accroissement de la demande de biens agricoles du secteur non agricole avec les effets que comporte un tel accroissement sur le revenu des agriculteurs (40).

(40) Au terme de ces analyses sommaires, il ne semble pas inutile de noter l'intérêt que comporterait dans le cadre d'un plan agricole adoptant comme critère fondamental d'investissement, l'accroissement du revenu global des agriculteurs,

§ 2. — INFLUENCE DE LA REPARTITION DU REVENU DANS LE SECTEUR NON AGRICOLE SUR LA DETERMINATION DU REVENU DES AGRICULTEURS

Adoptons tout d'abord l'hypothèse simplificatrice selon laquelle le Revenu du secteur non agricole se partage entre deux groupes « d'ayants droit » seulement : les salariés et les titulaires de profits.

L'accroissement de la part des salariés S peut être imputable soit à l'accroissement des taux, soit à l'augmentation du volume de l'emploi.

Si l'accroissement de S est imputable à l'accroissement de l'emploi on peut, selon toute vraisemblance, considérer que la valeur de la production s'est accrue depuis la période initiale, donc que l'accroissement du revenu des salariés a pu se faire sans restriction de la part des autres groupes du secteur non agricole.

Si l'accroissement de S est imputable à l'accroissement des taux et si cet accroissement s'accompagne de l'augmentation de la valeur de la production, il ne s'effectue pas nécessairement aux dépens des autres groupes; mais il se peut que le volume de la production demeure inchangé et que sa valeur demeure initialement tout au moins la même. L'accroissement de S s'accompagne alors d'une diminution de la part des autres groupes.

Plaçons-nous, au point de départ, dans ce dernier cas. L'accroissement des salaires et la réduction des profits entraîne des réactions dans la demande et engendrent une nouvelle structure de la dépense. Le déroulement du processus est alors fonction :

1° des élasticités de la demande des biens agricoles et des biens non agricoles propres à chaque groupe social;

2° des élasticités de l'offre de chaque groupe de biens.

En première approximation, on va assister à une augmentation de la dépense du secteur non agricole dans le secteur agricole, due à l'augmentation de la demande de biens agricoles des salariés. Quel que soit l'état de l'offre agricole, on assistera à une augmentation de la recette des agriculteurs imputable soit à la hausse des prix, soit à l'augmentation des quantités vendues.

la mise sur pied d'un modèle permettant de mesurer approximativement les effets sur le revenu des agriculteurs des 3 types d'investissement.

Modèle A : Investissement dans le secteur non agricole.

Modèle B : Investissement directement productif dans le secteur agricole.

Modèle C : Investissement d'infrastructure dans le secteur agricole.

L'accroissement de la part des salaires aux dépens de la part des profits semble donc favorable à un accroissement du revenu des agriculteurs.

Si l'on suppose au contraire, un accroissement de même montant des profits aux dépens des salaires, du fait que la propension des salaires à consommer des biens agricoles est plus élevée que celle des autres groupes du secteur non agricole, l'effet de la nouvelle répartition sur le Revenu des agriculteurs ne sera pas très favorable.

L'accroissement des salaires engendre d'autre part sur le Revenu des agriculteurs une série d'effets indirects. L'augmentation de la masse des salaires industriels imputable à un accroissement des taux entraîne par le jeu des effets solidaires (41), un accroissement des salaires agricoles et un effet de coût sur le revenu des agriculteurs. Les effets solidaires se manifestent d'ailleurs, que l'accroissement des taux corresponde ou non à un accroissement de l'output, c'est-à-dire que l'augmentation des salaires se soit faite ou non aux dépens des profits.

Lorsque l'accroissement de la masse des salaires est imputable à un accroissement de l'emploi, un effet de coût peut encore se faire sentir à travers la diminution de l'offre de travail dans le secteur agricole.

Le revenu des agriculteurs, toutes choses égales d'ailleurs, subira une pression vers la baisse, imputable à l'accroissement des coûts.

D'autres effets de coût vont se faire sentir à travers les réactions de la production et des producteurs du secteur non agricole. L'offre de biens non agricoles peut se révéler techniquement inélastique. D'autre part, la hausse des coûts imputable à l'augmentation des salaires va inciter les entrepreneurs à accroître leurs prix. L'importance de la hausse des prix dépendra évidemment du « degré de liberté » dont jouissent les entrepreneurs. En supposant l'output inchangé, la hausse des prix constitue une manifestation de la réaction compensatrice des entrepreneurs à une augmentation de la masse des salaires qui n'a pu se faire qu'à leurs dépens. Cette hausse des prix atteint partiellement les salariés dans leurs dépenses de biens non agricoles, mais elle atteint aussi les agriculteurs à travers la hausse des prix des biens non agricoles qui leur sont nécessaires.

Ce processus de hausse des prix peut être la manifestation d'une inflation qui se présente alors véritablement comme la résultante

(41) II^e partie, chapitre I : « Le marché du travail et l'action du groupe des salariés agricoles.

de la lutte des groupes sociaux pour la maximisation de leur gain (42). L'effet sur le revenu des agriculteurs dépend de l'état de l'offre et de la force du groupe. De toute façon, il n'y a aucune raison pour qu'en fin de processus, la répartition du Revenu National entre les diverses catégories sociales reprenne sa structure ancienne, à cause de l'évolution relativement autonome des prix agricoles. Les divers mouvements de prix engendrent par ailleurs des variations corrélatives du pouvoir d'achat.

Dans le cadre d'une analyse Keynesienne, la part du profit dans le revenu national dépend du rapport $\frac{I}{Y}$ (43). On considère par hypothèse que $\frac{I}{Y}$ est indépendant des changements des propensions marginales à épargner, que l'économie dont il s'agit est en plein emploi, enfin que le rapport prix-salaires est déterminé par la demande. Ainsi un accroissement de l'investissement entraîne un accroissement de la demande globale. L'accroissement de la demande se traduit par une hausse des prix et par une augmentation des profits. Le pouvoir d'achat des salaires en biens non agricoles fléchit. Si la demande de biens non agricoles présente une inélasticité plus forte que celle des biens agricoles, cela risque d'engendrer une diminution sensible des dépenses en biens agricoles avec les conséquences que l'on peut en attendre sur le Revenu des agriculteurs. Si la demande de biens non agricoles est élastique, alors que la demande de biens agricoles est inélastique, la structure de la dépense des salariés demeurera la même. La hausse des prix non agricoles, cependant, entraînera une baisse du revenu net des agriculteurs, à cause de l'élévation des coûts.

La baisse de l'investissement s'accompagne d'une baisse de la demande globale et d'une baisse des prix par rapport aux salaires. La consommation réelle s'élève et une fraction du pouvoir d'achat, libérée par la baisse des prix industriels va venir accroître les quantités demandées de biens agricoles. Pour une offre agricole inchangée dans l'immédiat, une hausse des prix de ces biens va se produire, entraînant une élévation du Revenu des agriculteurs. Il se produit d'autre part une baisse des coûts supportés par les agriculteurs.

On a jusqu'ici raisonné en considérant que le Revenu du secteur non agricole se répartissait entre deux catégories, les profits et les salaires. Pour serrer le réel au plus près, il est nécessaire, à côté

(42) Cf. Pr. J. LE BOURVA : « L'inflation française d'après guerre ».

(43) III^e partie, chapitre I, section II, sous-section I : « Le modèle Keynesien de la Répartition ».

de ces catégories de faire une place au revenu du commerce. La distinction entre secteur agricole et secteur non agricole se révèle elle-même un peu trop sommaire. Il est plus significatif de distinguer trois secteurs : le secteur agricole, le secteur commercial, et le secteur industriel.

L'ensemble des liaisons précédemment décrites entre d'une part, la répartition du revenu dans le secteur industriel et le revenu des agriculteurs d'autre part, n'apparaîtra clairement que dans le cas où les impulsions qui prennent naissance dans l'un ou l'autre secteur seront transmises dans leur intégralité sans blocages et sans fuites.

En d'autres termes, cela exige que la transmission à travers le secteur commercial soit une transmission parfaite (44). En fait, dans la quasi-totalité du commerce de biens agricoles, l'effet de transmission est amorti, amplifié et même bloqué dans un grand nombre de cas. Sans prendre en considération, pour l'instant, les phénomènes de domination qui s'instaurent entre les différents secteurs, un certain nombre d'éléments permettrait d'élaborer un schéma explicatif des distorsions de flux et de la transmission, imparfaite des mouvements de prix savoir : la valeur des élasticités aux différents stades de la distribution, l'analyse des coûts d'ensemble du système et des coûts à chaque stade, la structure d'ensemble et la structure du marché à chaque stade du circuit commercial (45).

(44) Cf. I^{re} partie, chapitre I, section I : « Les structures du marché de la viande. La distribution ».

(45) Cf., comme point de départ d'une analyse spécifique sous l'optique Revenu, Prs. Jane et Henri KRIER : « Eléments pour une théorie de la distribution », *Revue économique*, mai 1954.

CHAPITRE II

DÉTERMINATION DU REVENU DES AGRICULTEURS DANS LA LUTTE GLOBALE POUR LE PARTAGE SOCIAL

I. — ÉLÉMENTS POUR UNE GÉNÉRALISATION DES INSTRUMENTS D'ANALYSE DE LA LUTTE

II. — SITUATION SOCIOLOGIQUE DU GROUPE DES AGRICULTEURS

- Caractéristiques de la population du groupe des agriculteurs.
- Structure interne.
- Manifestations de la personnalité du groupe.

III. — MÉCANISME DE LA LUTTE POUR LE PARTAGE

- Le schéma descriptif.
- Aspects spécifiques de la lutte.

Section 1

ELEMENTS POUR UNE GENERALISATION DES INSTRUMENTS D'ANALYSE DE LA LUTTE

L'une des idées fondamentales de l'approche sociologique est que :
« ...la partie ne peut être comprise indépendamment du tout. Aucun phénomène particulier ne peut être étudié dans ce qu'il a de profond sans référence à son environnement... Il n'est pas question cependant de nier la possibilité et l'utilité d'une analyse en pièces détachées » (1).

(1) Pr Jean MARCHAL : « Approches et catégories à utiliser pour une théorie réaliste de la répartition », *Revue économique*, 1952.

En effet, seules la généralisation et l'extension de nos analyses antérieures sont susceptibles de faire apparaître les mécanismes qui président à l'échelle nationale à la détermination du revenu du groupe des agriculteurs.

La généralisation et l'extension s'expliquent tout d'abord par l'élargissement à la nation de notre échelle d'analyse. L'analyse de type « classique » menée dans le précédent chapitre constituait elle-même une généralisation et une extension par rapport aux analyses « classiques » menées ou présupposées dans les deux premières parties de l'ouvrage.

Les analyses en termes de partage social doivent elles aussi être généralisées. Mais il faut bien comprendre qu'il ne s'agit plus ici d'une généralisation procédant d'une volonté de logique formelle : passage des éléments simples à l'ensemble complexe ou de la partie au tout. Il s'agit d'une exigence méthodologique inhérente à l'approche sociologique.

Il se peut que pour certains sociologues, l'analyse du groupe, notamment de sa structure, constitue une fin en soi. Cette optique ne peut être celle de l'économiste. Notre objet, c'est l'étude du groupe en lutte pour la maximisation de son gain. Cet objet exige que l'analyse du groupe soit *une analyse différentielle, relationnelle et situationnelle*.

Les éléments caractéristiques de l'existence du groupe n'ont de signification que dans la mesure où ils sont repérés dans la structure sociale de l'ensemble économique national et différenciés et situés par rapport aux éléments caractéristiques des autres groupes composant la structure sociale considérée et par rapport aux différents types de conjoncture sociale.

D'autre part, tous les éléments caractéristiques d'un groupe donné ne peuvent être totalement appréhendés qu'à travers les relations existant entre les différents groupes composant la structure sociale.

D'ailleurs, la lutte des groupes de la nation pour le partage du Revenu National est, par définition, un complexe de relations (action-interactions-réactions) dont la balance des revenus des différents groupes à un moment donné constitue un mode de repérage, en même temps qu'une résultante significative pour notre objet.

Les analyses en termes de partage social menées précédemment dans les deux premières parties de l'ouvrage étaient nécessairement des analyses partielles. Nous raisonnerons désormais dans le cadre de l'hypothèse selon laquelle ces analyses partielles sont généralisables et applicables à un champ d'investigation élargi. Un assez grand nombre de présomptions et les études menées par ailleurs par le

Professeur Jean Marchal ou sous sa direction peuvent nous permettre, semble-t-il, d'admettre cette hypothèse. Quoi qu'il en soit, le problème de la généralisation des analyses partielles est incontestablement du ressort de la théorie générale de la Répartition qui, bien que nous ayons sans cesse à l'esprit cette théorie comme terme nécessaire de nos recherches, ne constitue pas l'objet de la présente étude.

L'hypothèse que nous venons de faire nous est par ailleurs nécessaire, du fait que nous allons être amené à étudier la détermination du Revenu des agriculteurs dans le champ de forces global que constitue la nation.

La généralisation de nos analyses partielles pouvant paraître par ailleurs insuffisante sous certains aspects, nous allons essayer d'énumérer sommairement quelques éléments nouveaux susceptibles d'éclairer cette généralisation.

§ 1, — LES AGENTS DE LA LUTTE A L'ECHELLE DE LA NATION

A) LES GROUPES EN COMPÉTITION AVEC LE GROUPE DES AGRICULTEURS POUR LE PARTAGE

Dans son article : « Approches et catégories à utiliser pour une théorie réaliste de la répartition », le Professeur Jean Marchal (2) met à jour les catégories de revenu qu'il convient de retenir pour la construction d'une théorie générale de la répartition. Ces catégories — au nombre de six — sont issues d'une analyse basée sur le comportement des groupes qui perçoivent ces revenus.

Le Professeur Jean Marchal distingue successivement :

- a) Le salaire défini comme le revenu des travailleurs non qualifiés.
- b) Les appointements définis comme le revenu des cadres.
- c) Le traitement ou revenu des fonctionnaires.
- d) Le profit industriel et commercial ou revenu des entrepreneurs.
- e) Le profit agricole.
- f) L'intérêt ou revenu des prêteurs de biens matériels ou de monnaie.

La distinction précédente présuppose l'existence dans la Nation de six groupes fondamentaux qui s'affrontent pour le partage du Revenu National.

Notre objet étant plus restreint et dans un souci de simplification, nous distinguerons :

(2) « Contributions à une théorie réaliste de la répartition », A. Colin, éditeur.

- a) Le groupe des salariés.
- b) Le groupe des entrepreneurs de l'industrie.
- c) Le groupe des intermédiaires.
- d) Le groupe des prêteurs et des bailleurs.
- e) Le groupe des fonctionnaires.
- f) Le groupe des agriculteurs.

Nous ne nous dissimulons pas le caractère simplificateur de cette distinction. En effet, tout groupe assez important n'est jamais simple. Tout groupe est généralement un groupe de groupes ou un complexe de groupes.

L'analyse de la lutte dans le cadre des marchés illustre, dans certains de ses aspects, ce phénomène.

B) SITUATION ET RÔLE DE L'ÉTAT

La distinction préalable de six groupes sociaux qui s'affrontent pour le partage du Revenu National peut donner à penser à priori, d'une part que le processus du partage ne comprend pas d'autres types d'action que celles imputables à chacun des groupes énumérés, d'autre part que le résultat de la lutte est totalement déterminé par l'action spécifique de chaque groupe en tant que tel, sans médiation aucune. Or il existe un type d'action, résultante d'un type de force bien caractérisé, qui peut en première approximation paraître spécifique, savoir l'action de l'Etat.

Certes, en considérant que la première démarche de notre analyse est le repérage concret et la définition des groupes réels de la Nation, il ne peut être question de considérer l'Etat comme un groupe. Cependant sa présence et son action, dans toutes les phases du partage social, pourraient par analogie le faire considérer comme un agent de la lutte assimilable à un groupe.

Le véritable problème est celui de bien préciser si dans la lutte, l'Etat doit être considéré comme un agent assimilable à un groupe, ou s'il est, au contraire, un simple écran qui ne fait que refléter par ses décisions et ses actions les résultats et le déroulement de la lutte des groupes sociologiquement définis.

Il ne saurait être question, bien entendu, de considérer l'Etat comme absent, dans l'analyse de la formation du Revenu des agriculteurs moins qu'en tout autre domaine (3).

(3) Cf. Pr. Jean LHOMME : « Profits et structures sociales », in « Contributions à une théorie réaliste de la répartition ». A. Colin, éditeur.

Qu'il nous suffise de rappeler la création de règlements, d'institutions, de mécanismes spécifiques cités tout au long de notre étude.

Ces institutions et ces mécanismes spécifiques se présentent souvent comme des contraintes vis-à-vis de la liberté d'action de certains groupes ou comme des obstacles au jeu de certains mécanismes « infrastructurels ».

Il est nécessaire au préalable de bien préciser que le problème du rôle de l'Etat est distinct analytiquement du problème de la délimitation du champ d'action des groupes en lutte et de la mise à jour d'un champ d'action spécifique de nature politique (4).

Le Professeur François Perroux (5) caractérise l'Etat comme : « l'organe de la définition et de la stratégie de l'intérêt général et du bien commun, concrètement appréciés au cours des « parties » successives où s'engagent les joueurs collectifs ».

Cette définition n'est pas contradictoire à l'idée de l'Etat, agent assimilable à un groupe disposant de la « connaissance », de la force, et d'un centre de décision efficace.

En réalité, elle présuppose qu'il s'agit soit d'un agent situé au-dessus ou au-delà de la lutte et nécessairement dominant, soit d'un agent placé comme les autres, dans la lutte, mais toujours dominant.

Dans ce dernier cas, l'Etat est un agent assimilable à un groupe, autonome dans ses actions, disposant de la contrainte publique, poursuivant une seule fin : la réalisation de l'intérêt général.

Dans l'optique de la formation du Revenu, son action se traduit par des transferts, des compensations et des ajustements contraignants pour les autres groupes de la nation.

Si l'on adopte l'idée de l'Etat considéré comme un agent actif de la lutte assimilable à un groupe, il est nécessaire d'abandonner l'idée qu'il s'agirait d'un groupe toujours dominant ou nécessairement dominant.

La genèse et les résultats de la politique agricole française, la mise sur pied des institutions et des réglementations par lesquelles elle se manifeste amènent à penser que l'Etat peut tout aussi bien se comporter comme un agent dominé. Ce comportement de l'Etat comme groupe dominant ou comme groupe dominé est fonction, en définitive,

(4) Cf. § 3 : « Situations et champ d'action ».

(5) « Note sur le dynamisme de la domination », *Economie Appliquée*, avril-juin 1950.

du degré de perméabilité du système politique à la pression des groupes en lutte pour la maximisation de leur gain (6). Cette analyse du degré de perméabilité pourrait d'ailleurs constituer un champ de fructueuse coopération entre l'économique et la science politique.

Au total, rien ne semble s'opposer à ce que l'Etat, poursuivant sa fin propre de réalisation du bien commun, puisse être analytiquement assimilé à un groupe agissant dans la lutte pour le partage social, sous réserve de la prise en considération d'une analyse politique du degré de perméabilité à la pression des groupes sociologiquement définis.

L'étude du comportement de l'Etat, dans le cadre temporel court où se situe notre analyse, peut conduire à considérer l'Etat non plus comme assimilable à un groupe agissant dans la lutte pour le partage, mais comme un écran qui ne fait que refléter et traduire dans certaines formes spécifiques, le déroulement et les résultats de la lutte des groupes. L'Etat n'est plus considéré alors comme un agent autonome mais comme un instrument opérant, par la contrainte publique dont il dispose, dans le sens voulu par tel ou tel des groupes en lutte.

Ceci ne signifie pas que l'action de l'Etat se manifeste toujours en faveur du groupe le plus fort dans la lutte; elle peut tout aussi bien traduire une modalité d'action d'un groupe faible ou vaincu dans la lutte.

Quoi qu'il en soit, l'action de l'Etat se présente alors essentiellement comme un élément de la stratégie des groupes dans leur lutte pour le partage social.

C'est cette dernière hypothèse que nous avons admise implicitement jusqu'ici et que nous continuerons à adopter. Il n'est pas sans intérêt cependant d'en marquer les limites.

Elle est relative à la France; elle est issue des observations qu'il est possible de faire dans le cadre temporel allant de 1949 à 1955 dans lequel nous nous sommes délibérément placés; enfin elle est relative à notre objet : l'étude de la formation du Revenu des agriculteurs.

C) LA FORCE DES GROUPES EN PRÉSENCE

La force d'un groupe peut se définir comme la capacité effective dont dispose ce groupe pour réaliser ses intérêts dans un ensemble d'interactions, capacité qui peut se repérer dans ses effets :

(6) Cf. Jean MEYNAUD : « Essai d'analyse de l'influence des groupes d'intérêt », *Revue économique*, n° 2, mars 1957.

1° par la possibilité pour le groupe d'exercer une influence appréciable dans les processus qui se déroulent dans un système de liaisons données;

2° par la possibilité que possède le groupe de modifier le système des liaisons existant à un moment donné.

Les composantes de la force du groupe sont le nombre des individus qui le composent, la structure notamment les éléments organisation et degré de cohésion des membres, l'existence d'un centre de décision efficace, le degré de maîtrise des variables déterminantes du but à atteindre.

En ce qui concerne le nombre des individus qui composent le groupe, seul le groupe des salariés est nettement plus important que le groupe des agriculteurs. Ainsi, si on inclut dans le groupe des salariés, les catégories socio-professionnelles ouvriers, employés et personnel de service, on obtient un chiffre approximatif de 12 000 000 d'individus.

Le groupe des salariés représente donc le groupe numériquement le plus fort de la nation. Il est suivi par le groupe des agriculteurs. Viennent ensuite les patrons de l'industrie et les patrons du commerce.

Le nombre des individus composant le groupe ne représente cependant que l'une des composantes de la force du groupe. La population des différents groupes ne représente pas un critère suffisant pour mettre sur pied la balance des forces en présence dans une société, moins encore une hiérarchie des groupes en fonction de leur force.

Deux éléments de la structure des groupes constituent en eux-mêmes des composantes essentielles de la force, savoir le degré et le type d'organisation d'une part, le degré de cohésion du groupe d'autre part.

Les groupes se différencient tout d'abord par le degré d'organisation. En principe, les groupes du secteur industriel bénéficient d'un degré d'organisation que ne connaît pas l'agriculture. Sous ce rapport, c'est le groupe des salariés qui atteint le degré d'organisation le plus élevé.

En ce qui concerne le type d'organisation, on pourrait, reprenant une distinction de M. Robert Guiheneuf, considérer qu'il existe une hiérarchie des formes (7), qu'il y a des formes fortes et des formes

(7) M. R. GUIHENEUF : « Essai sur une méthode d'analyse du comportement du groupe syndical », in *Contributions à une théorie réaliste de la répartition*, A. Colin, éditeur.

faibles. La force ou la faiblesse d'une forme dépend du degré de subordination des éléments au tout. « Nous sommes en présence d'une forme faible lorsque cette forme est constituée par des corps dont chacun est lui-même une forme forte qui garde une certaine autonomie. La forme est forte lorsque les éléments subissent la loi du tout de façon rigoureuse » (8).

L'organisation ouvrière se présente la plupart du temps comme une forme forte. Il n'en est pas de même de l'organisation patronale. En effet, l'organisation patronale est composée d'éléments qui sont eux-mêmes intégrés dans les formes fortes et autonomes que sont les entreprises.

Cette autonomie des éléments composants se retrouve peut-être accentuée dans les syndicats agricoles.

Le second élément de la structure qui commande la force du groupe est le degré de cohésion existant entre les individus qui le composent. Il est possible de mettre en parallèle pour chaque groupe les éléments qui contribuent à accroître la cohésion interne et les éléments qui la restreignent.

D'une manière générale, les principaux éléments qui diminuent la cohésion du groupe sont les suivants :

- a) Esprit de compétitivité élevé entre les membres du groupe.
- b) Dispersion des membres du groupe dans l'espace.
- c) Existence dans le groupe de « standards » insuffisamment universels vis-à-vis des membres du groupe.
- d) Idéologie de faible intensité.
- e) Existence à l'intérieur du groupe de sous-groupes organisés ou d'organisations rivales.

Par symétrie les éléments qui favorisent la cohésion du groupe sont :

- a) L'esprit de « Coopérativité » dominant à l'intérieur du groupe.
- b) Le regroupement dans l'espace des membres du groupe.
- c) L'existence dans le groupe de « standards » représentatifs de la volonté de tous les membres du groupe.
- d) Une idéologie de forte intensité.
- e) L'inexistence de sous-groupes organisés, une seule organisation réunissant les membres du groupe.

(8) M. R. GUIHENEUF : *op. cit.*

A ne considérer que les deux groupes non agricoles les plus importants pour notre analyse, salariés et entrepreneurs de l'industrie, il est possible de qualifier sommairement le degré de cohésion existant à l'intérieur du groupe.

Le groupe de salariés réunit un nombre élevé d'éléments de cohésion.

La coopérativité l'emporte tout d'abord sur la compétitivité. Les membres du groupe sont la plupart du temps regroupés dans les zones industrielles urbaines.

Les standards du groupe sont représentatifs de la volonté de chacun des membres.

L'idéologie du groupe des salariés, en particulier si on restreint le sens de salarié à celui d'ouvrier, est une idéologie de forte intensité.

Le groupe des salariés français comprend cependant aussi bien des sous-groupes organisés que des organisations rivales, ce qui est un facteur anticohésion.

Mais au total la plupart des éléments constitutifs de la cohésion existent quand même.

Le groupe des entrepreneurs de l'industrie se caractérise en France par un faible esprit de compétitivité, explicable par les ententes tacites ou autres existant entre les membres du groupe.

En ce qui concerne la dispersion, le regroupement dans les zones industrielles manifeste son influence mais, même en supposant qu'une certaine dispersion existe, les agents du groupe bénéficient d'une mobilité élevée qui rend la dispersion sans effet.

Les standards du groupe ont une universalité moyenne.

L'idéologie, si tant est que l'on puisse ainsi qualifier le « libéralisme des producteurs » a une intensité forte.

Il existe des sous-groupes organisés.

La cohésion du groupe des entrepreneurs est donc assez élevée.

§ 2. — LES « CAUSES » DE LA LUTTE

La lutte des groupes pour la maximisation de leur gain naît en quelque sorte de deux manières.

Ces deux manières que nous qualifions de « causes » de la lutte, dépendent de l'état de la somme à partager entre les groupes, à l'échelle de la nation, de l'état du Revenu National.

La somme à partager peut être analytiquement considérée soit comme une constante, soit comme une variable.

a) *La somme à partager est considérée comme une constante*

Aucun groupe ne peut accroître « la valeur » dont il dispose sans priver un autre groupe ou plusieurs autres groupes de cette même valeur. En effet, du fait de la constance de la somme à partager, nul groupe ne gagne qu'un ou d'autres groupes ne perdent.

La « cause » de la lutte se ramène alors au manque d'une certaine « valeur », dans notre cas, la part que l'un des groupes s'est appropriée aux dépens d'un autre groupe.

b) *La somme à partager est considérée comme une variable*

Supposons tout d'abord que la somme à partager s'accroît et qu'un ou plusieurs groupes s'emparent de l'accroissement considéré, un seul groupe ne bénéficiant pas du partage de l'accroissement.

Les avantages dont bénéficiait ce dernier groupe se trouvent dépréciés parce que les mêmes avantages ou d'autres équivalents se sont multipliés chez autrui. Il s'agit donc d'un changement dans les valeurs relatives. En d'autres termes, la part relative du groupe a diminué par rapport au niveau qui était le sien dans une période antérieure.

Telle semble bien être la situation du groupe des agriculteurs dans la longue période (9).

Si la somme à partager diminue, certains groupes échappent à la diminution de leur part ou limitent ses effets et déterminent ainsi une baisse plus que proportionnelle de la part des autres groupes. Cette baisse constituera pour ces groupes une « cause » suffisante de lutte.

Au total, trois « causes » de lutte sont décelables :

- 1° Le Revenu National étant considéré comme constant, un groupe se voit dépossédé d'une fraction quelconque de ce revenu à laquelle il estime avoir droit.
- 2° Le Revenu National étant considéré comme croissant, un groupe ne bénéficie pas ou ne bénéficie que d'une manière négligeable de cet accroissement.
- 3° Le Revenu National étant considéré comme décroissant, un groupe subit à lui seul cette baisse ou en supporte une fraction plus que proportionnelle à sa part.

(9) Cf. M. Marc LATIL : « L'évolution du revenu agricole », A. Colin, éditeur.

A l'intérieur des cadres généraux d'analyse tenant à l'état de la somme à partager, le repérage concret des « causes » de la lutte doit, par ailleurs, être diversifié en fonction, d'une part des variations de l'effectif des groupes, d'autre part, des variations de certains éléments d'infrastructure ou des effets de certains « intragroup conflicts » :

1° Les variations de l'effectif jouent un rôle causal dans la mesure où elles agissent sur le revenu moyen des membres du groupe.

2° Les variations de certains éléments d'infrastructure ou certains « intragroup conflicts » peuvent être « causes » à travers leur action sur l'indice de dispersion du revenu individuel à l'intérieur du groupe.

§ 3. — SITUATIONS ET CHAMP D'ACTION

L'action des groupes sociaux, dans ses différentes modalités et les champs d'actions où les groupes agissent sont définis, conditionnés et même limités par la situation dans laquelle chaque groupe se trouve inséré.

Chaque groupe se trouve situé dans la structure économique stricto sensu, dans la structure sociale enfin par les actions et les décisions des autres groupes.

a) *Chaque groupe est situé dans la structure économique*

En tant que groupe dans une structure économique donnée, il est un « facteur de production » temporellement, spatialement et fonctionnellement situé dans un circuit économique.

Sur le plan fonctionnel, le groupe est pratiquement immobile dans le circuit. Si nous considérons le groupe comme un « facteur de production », il s'agit d'un facteur dont on ne peut disposer en doses diverses dans des emplois alternatifs pour obtenir la meilleure combinaison productive à l'échelle nationale.

Le concept de circuit présuppose par ailleurs l'existence, à l'échelle du système économique qu'il prétend représenter, d'un espace nécessairement homogène. En réalité le circuit recouvre un nombre appréciable d'espaces différenciés à structure hétérogène. Chaque espace comporte, pour le groupe ou les groupes qui agissent dans cet espace des contraintes spécifiques, bien différenciées des contraintes de l'espace où agissent d'autres groupes et aussi des contraintes hypothétiques et générales du circuit dans son ensemble. Les contraintes spécifiques de chaque espace définissent la situation du groupe dans une structure globale.

b) Chaque groupe est situé dans la structure sociale

En reprenant les termes du sociologue britannique A.R. Radcliffe-Brown (10), la structure sociale se définit comme le réseau des relations sociales existantes.

Chaque groupe est situé dans la structure existante à un moment donné et notamment chaque groupe se trouve placé à un niveau repérable de la hiérarchie sociale, élément fondamental de toute structure sociale. La situation d'un groupe à tel ou tel rang dans la hiérarchie sociale est fonction du système de valeurs commun à tous les membres d'une société, plus précisément peut-être du système de valeurs dominant. La position d'un groupe dans la hiérarchie sociale peut être « nécessaire » dans la mesure où elle est le résultat d'un « rangement » procédant de critères fonctionnels.

Telle pourrait être par exemple une classification des groupes en fonction de leur contribution à la satisfaction des besoins.

En fait, il en est rarement ainsi et la situation de chaque groupe dépend de la balance du pouvoir entre les différents groupes, balance dont les modifications sont sensibles surtout dans la longue période (11).

c) Chaque groupe est situé par les décisions des autres groupes

A côté des éléments de la situation du groupe que l'on peut en première approximation, considérer comme donnés, savoir sa situation dans la structure économique et sa situation dans la structure sociale, la situation du groupe se définit par un autre élément : les décisions des groupes antagonistes. Les décisions et les actes des groupes antagonistes sont eux-mêmes fonction des caractères propres de l'infrastructure qui conditionnent et limitent leur action. Ces

(10) A. R. RADCLIFFE-BROWN : « Structure and Function in Primitive Society », 1952, E. Pritchard and F. Eggar.

(11) La définition de la structure sociale que nous avons adoptée est loin d'être admise par l'ensemble des sociologues. C'est ainsi que le professeur G. Gurvitch, critiquant entre autres A. R. Radcliffe-Brown, donne la définition suivante de la grande structure sociale : « Toute structure sociale est un équilibre précaire, sans cesse à refaire par un effort renouvelé, entre une multiplicité de hiérarchies au sein d'un phénomène social total de caractère macrosociologique, dont elle ne représente qu'un secteur ou un aspect : équilibre entre des hiérarchies spécifiques, des paliers en profondeur, des formes de sociabilité, des réglementations sociales, des temporalités, des colorations du mental, des modes de division du travail et d'accumulation et, le cas échéant, des groupements fonctionnels, des classes et de leurs organisations ; cet équilibre des hiérarchies multiples est armé et cimenté en particulier par des modèles, signes, symboles, rôles sociaux réguliers et habituels, valeurs et idées, en bref par les œuvres culturelles qui sont propres à ces structures et, si celles-ci sont globales, par une civilisation entière qui les déborde et à laquelle elles participent à la fois comme force créatrice et comme bénéficiaire. » *La vocation actuelle de la sociologie*, tome I : « Sociologie différentielle », Presses universitaires de France.

caractères étant donnés, l'action de ces groupes antagonistes peut, pour un groupe, être considérée comme un système de liaisons établi et durable. Ce système de liaisons constitue le schéma d'action des groupes antagonistes qui situe le groupe au même titre que la structure économique et la structure sociale.

* *

Les situations de chaque groupe étant préalablement repérées, on pourrait penser que l'action de chaque groupe pour la maximisation de son revenu se déroule dans un champ unique.

Une analyse de type classique le présuppose nécessairement. Il ne serait pas impossible d'admettre analytiquement cette hypothèse dans une théorie de la répartition qui considère cette dernière comme le résultat de la lutte des groupes. Le champ d'action des groupes serait alors un champ unique strictement économique dans sa nature, homogène en ce qui concerne les normes d'action des agents qui y œuvrent, homogène par les variables fondamentales, les liaisons et les mécanismes qui le caractérisent.

En fait, l'observation élémentaire rend difficile l'acceptation du concept de champ d'action unique. Ce concept a peut-être constitué, pour les classiques anglais notamment, une approche valable de la réalité de leur temps, commode aussi pour la mise sur pied d'un schéma explicatif général. En fait, des physiocrates aux néo-classiques, le concept de champ unique recouvre des réalités différentes. Le champ des physiocrates est un champ unique dont les normes d'action dominantes sont celles du secteur agricole que l'on pourrait qualifier de champ agricole national. Par opposition, le champ des néo-classiques peut se qualifier de champ industriel national. On peut donc considérer que le concept de champ unique recouvre des réalités très différentes selon les cas.

Mais par ailleurs, compte tenu des spécificités de l'agriculture, il est nécessaire d'admettre que toute économie complexe comporte une diversification et une spécificité de champs d'action différenciés.

A côté de cette différenciation des champs issue de la différenciation des secteurs économiques et de la différenciation de leurs liaisons caractéristiques, l'observation révèle d'autres différenciations. C'est ainsi que l'on peut distinguer le champ d'action où s'opère entre les groupes la répartition primaire du Revenu (ou champ économique *stricto sensu*) et le champ de la répartition secondaire (champ de la Sécurité Sociale notamment).

Mais il est devenu de plus en plus difficile de considérer que c'est dans le champ économique exclusivement que se détermine la répar-

tition du Revenu entre les groupes. Un nombre de plus en plus grand de variables déterminantes de cette répartition sont désormais situées dans le champ politique.

§ 4. — LES REGLES DU JEU ET LES MOYENS DE LA LUTTE

Toute l'action des groupes pour la maximisation de leur gain se déroule dans des situations et dans des champs d'action différenciés *et elle est réglée par des normes*.

Les normes peuvent se définir comme l'ensemble des règles du jeu qui président à la lutte et des armes utilisées dans la lutte, c'est-à-dire l'ensemble des formes qui définissent les cadres et les modalités du combat.

L'existence de normes est une nécessité de la lutte. En effet les groupes sont interdépendants pour la détermination de leur plan d'action. Le plan de chaque groupe est fondé sur un système d'anticipations sur la conduite des autres groupes. Or, le groupe A ne peut faire une anticipation sur la conduite du groupe B que dans la mesure où il tient pour probable que B va se conformer à des normes communes ou à la norme qui s'applique à la situation.

En l'absence de normes, la mutuelle dépendance des groupes en ce qui concerne la mise sur pied de leurs plans conduirait à une indétermination intolérable. Ceci suffit, semble-t-il, à justifier le caractère nécessaire des normes.

A ce point, il n'est pas sans intérêt de se poser la question de savoir comment se créent ou se définissent les normes.

Les normes sont d'une part définies par le champ d'action où les groupes agissent, d'autre part, la lutte elle-même est créatrice de normes.

a) *Les normes sont définies par le champ d'action.*

Le champ d'action économique *stricto sensu* comporte ainsi ses normes propres, par exemple sur le marché le groupe agira dans le sens de la restriction ou de l'accroissement de l'offre pour atteindre le Revenu optimum désiré, compte tenu des normes qui définissent le comportement du prix.

Les Revenus de chaque groupe étant par ailleurs directement liés aux décisions de politique économique, un nouveau champ d'action nécessaire s'impose aux groupes.

Le type d'action obéissant aux normes du champ économique *stricto-sensu* se révèle alors totalement inadapté. Le groupe poursui-

vant la maximisation de son gain se voit donc contraint, pour l'efficacité de son action, d'adopter les normes du champ politique (12).

b) *La lutte des groupes est créatrice des normes*

La lutte entre les groupes s'engage la plupart du temps dans le cadre des normes établies; elle contribue à l'extension de ces normes. En effet, toute lutte entre groupes engendre un processus d'imitation.

Tout d'abord, cette imitation se traduit par une identité de plus en plus grande des armes utilisées par les groupes. Ainsi s'explique par exemple le recours du groupe des agriculteurs à la grève. D'un commun accord, les groupes sont amenés à exclure de la lutte « les armes non conventionnelles ». Le processus d'imitation se manifeste d'autre part, par l'adoption, par l'ensemble des groupes, de certaines formes d'organisations, de mécanismes et d'institutions qui semblent s'imposer comme privilégiées. Tel est le cas de la « forme syndicale » (13) adoptée initialement par le groupe des ouvriers.

La lutte des groupes n'a pas seulement pour effet l'extension des normes existantes. Dans le courant de la lutte, de nouvelles règles, de nouvelles normes sont créées et les normes anciennes sont continuellement modifiées en fonction de situations nouvelles dont les normes initiales n'avaient pas tenu compte.

Nous avons implicitement admis jusqu'ici qu'en toutes circonstances, chaque groupe se soumettait aux normes existantes. Or, il peut ne pas en être ainsi. Un groupe peut très bien refuser de se soumettre aux normes en considérant que le bénéfice qu'il retire de sa soumission aux normes est insuffisant, compte tenu du coût ou des contraintes que ces normes lui imposent. Ce phénomène peut être qualifié de « déviance ».

C'est ainsi que le comportement des agriculteurs dès la fin du xix^e siècle et au début du xx^e siècle, faisant, grâce à la force électorale du groupe de plus en plus appel à la puissance publique, correspond initialement du moins à une déviance par rapport aux normes dominantes de la société industrialiste.

Quand une déviance a pris naissance, il se peut tout d'abord que, dans le cadre des normes anciennes, des mécanismes de réequi-

(12) Cf. Pr. G. LAVAU : « Note sur « un pressure group » français. La Confédération générale des petites et moyennes entreprises, *Revue française de Science politique*, avril-juin 1955, et Jean MEYNAUD : « Essai d'analyses de l'influence des groupes d'intérêt », *Revue économique*, mars 1957.

(13) M. R. GUIHENEUF : « Essai sur une méthode d'analyse du comportement du groupe syndical » in *Contributions à une théorie réaliste de la répartition*, A. Colin, éditeur.

libration apparaissent, qui tendent à amener le groupe en déviance à accepter à nouveau les normes existantes.

La déviance d'un groupe peut d'autre part conduire les autres groupes à forger de nouvelles normes acceptables par le groupe.

C'est par un tel processus que la déviance se résoud le plus souvent.

Enfin, on peut envisager que la déviance se développe selon un véritable processus cumulatif sans qu'aucune rééquilibration ne se manifeste.

§ 5. — CARACTERISTIQUES DES CHOIX ET DES DECISIONS DES GROUPES (14)

La lutte ouverte dans laquelle un groupe s'engage, procède de deux types de déterminations préalables.

— Le groupe poursuit une action de puissance contre les autres groupes;

— Le groupe engage le combat pour se défendre contre les entreprises des groupes adverses.

Cette dernière détermination correspond au fait que le groupe se trouve, au début du combat, dans une position de défensive. Les décisions du groupe qui président à son entrée dans la lutte ouverte sont précédées d'une évaluation, par le groupe, de la situation défavorable qui lui est imposée par les autres groupes ou qui découle de sa situation infrastructurelle exploitée par les autres groupes.

Cette évaluation présente en soi et selon les différents groupes, des particularités significatives :

— L'évaluation de la situation défavorable d'un groupe exige un délai entre la naissance de cette situation et la prise de conscience par le groupe, des conséquences réalisées ou éventuelles que cette situation aura sur son Revenu;

— Les délais sont différents pour chacun des groupes en lutte pour le partage.

La différence entre les délais propres à chaque groupe est fonction de trois éléments :

1° Le type et la nature des « communications » dans la société dont il s'agit et le type de « communications » existant entre le centre de décision efficace du groupe et l'ensemble de ses adhérents;

(14) Ce paragraphe, tout comme les précédents, ne constitue qu'un complément nécessaire pour la généralisation des instruments d'analyse déjà mis au jour d'une manière fragmentaire dans les deux premières parties de l'ouvrage.

2° Le fait que la situation du groupe comporte ou non certains éléments qui tendent à éloigner le moment de la prise de conscience de la situation défavorable qui est la sienne. Ces éléments ne sont autres que des « soupapes » qui diminuent la tension où un groupe se trouve. Or, il existe un degré de tension à partir duquel la prise de conscience par le groupe de la situation défavorable qui est la sienne devient « nécessaire ».

L'existence de ces soupapes peut aboutir à ce que le degré de tension à partir duquel la prise de conscience est nécessaire soit atteint dans un délai plus ou moins long selon les groupes. En passant sur le plan de la stratégie des groupes, la meilleure stratégie pour un groupe dominant consisterait à entretenir chez les groupes antagonistes, des soupapes de sûreté telles que le degré de tension à partir duquel ces groupes prendraient conscience de leur situation défavorable, ne soit jamais atteint.

3° La longueur du délai dépend enfin de certaines contraintes d'infrastructure propres à chaque groupe. Citons par exemple le degré de compétitivité existant à l'intérieur du groupe ou la longueur de la période de production, etc.

Après la prise de conscience par le groupe, la tension interne se transforme rapidement en tension intergroupe et le groupe procède à une série de choix nécessaires pour mener à bien son combat. Comme nous l'avons vu dans le paragraphe consacré aux normes, pour qu'il n'y ait pas d'indétermination, il est nécessaire que chaque groupe se conforme aux normes, en d'autres termes qu'il n'y ait pas de « déviance ». Ceci étant, les choix de chaque groupe peuvent être des choix concernant son projet immédiat ou des choix concernant son projet fondamental. Il n'est pas sans intérêt de bien les distinguer en ce qui concerne les actions concrètes qui les traduisent.

Cette distinction doit nécessairement se développer dans le sens d'une analyse de la compatibilité existant ou non entre le projet immédiat et le projet fondamental et des conséquences éventuelles sur la stratégie du groupe. Ainsi l'impossibilité pour un groupe déterminé d'adopter une stratégie d'adaptation, à cause d'un comportement rigide, risque bien souvent de compromettre son projet fondamental alors même que son projet immédiat se verrait intégralement réalisé.

C'est à partir de ces analyses qu'il nous semblerait possible de mettre sur pied pour chaque groupe les modèles opérationnels qui, compte tenu des contraintes et des objectifs, permettraient de définir dans chaque cas, le type d'action le plus rationnel.

Section 2

SITUATION SOCIOLOGIQUE DU GROUPE DES AGRICULTEURS

La description du groupe des agriculteurs en tant qu'être social à travers les dimensions, les variables et les liaisons sociologiques qui le caractérisent exige que soient pesés et délimités au préalable les différents objets de recherche qui permettent de définir « l'existence » du groupe.

Le sociologue américain Raymond B. Catell considère que toute description de groupe social doit porter sur les trois éléments suivants :

« Population », « Structure », « Syntality », propres à chaque groupe (15).

L'élément « Population » a trait aux caractéristiques de la population du groupe repérées statistiquement. L'analyse de la « Structure » a pour objet de mettre au jour les éléments spécifiques du comportement interne du groupe.

Le syntality se définit comme l'expression de la personnalité du groupe agissant comme un tout.

En suivant approximativement ce schéma d'analyse, nous commencerons tout d'abord par décrire le groupe à travers les caractéristiques démographiques et autres de sa population.

L'étude du groupe se poursuivra par une analyse de sa structure interne. Mais notre analyse laissera de côté l'un des éléments de la structure du groupe qui est son organisation (16) politique et syndicale.

L'organisation dans son expression politique et syndicale sera étudiée comme un élément de la personnalité du groupe ou de sa « syntality ». L'étude de la syntality comprendra aussi une analyse du comportement sociologique externe du groupe *stricto sensu*.

En réalité, cependant, il ne faut pas se dissimuler que seule l'étude du Groupe agissant pour la maximisation de son gain, permettra de se faire une idée plus complète de sa personnalité.

(15) Raymond B. CATELL : « New Concepts for Measuring Leadership in Terms of Group Syntality », in *Group Dynamics*, Row, Peterson and C°, White Plains, New York. — Concepts and Methods in the Measurement of Group Syntality *Psychological Review* 1948.

(16) En ce qui concerne la distinction et les liaisons entre structure et organisation des groupes, voir Professeur G. GURVITCH : « La vocation actuelle de la sociologie », Presses universitaires de France.

*Sous-section 1***Caractéristiques de la population du groupe des agriculteurs****§ 1. — L'EFFET DE MASSE**

Du point de vue démographique, le groupe des agriculteurs peut être considéré comme se composant de trois éléments socio-professionnels : les chefs d'exploitation, les aides familiaux non rétribués ou rétribués, les inactifs qui appartiennent aux ménages des chefs d'exploitation ou aux ménages de chefs d'exploitation devenus inactifs (17).

Le groupe ainsi défini comprend approximativement 7 millions de personnes, soit 17 % de la population des ménages (18), ce qui représente un coefficient de masse assez élevé.

Ce coefficient devrait correspondre à un quantum d'action plus important encore qu'il ne peut paraître, si l'on admet, comme il semble vraisemblable à priori que le groupe des agriculteurs est plus homogène que le groupe des non agriculteurs.

Il faut signaler par ailleurs que pour certains objets et dans certains types de lutte, les salariés agricoles font corps avec le groupe des agriculteurs. Grâce à cette adjonction le coefficient de masse du groupe s'élève alors à 23,2 %.

La croissance démographique naturelle du groupe des agriculteurs que l'on s'accorde généralement à tenir pour beaucoup plus élevée, que la croissance démographique repérable à l'échelle nationale, n'est pas mesurable en l'état actuel des statistiques. Le nombre moyen des enfants dans les ménages agricoles, et dans les ménages non agricoles, marqué par l'influence de l'émigration qui affecte essentiellement la population agricole en âge d'avoir des enfants, ne peut même fournir un bon indice de cette croissance, pour l'ensemble de la population vivant de l'agriculture. Seuls les taux de natalité et de fécondité propres aux communes urbaines d'une part, et aux communes rurales de l'autre, ont pu être calculés (19). L'indice des

(17) De ces ménages on convient d'exclure, pour l'objet présent, les salariés agricoles qui travaillent dans des exploitations autres que celles de leur chef de ménage ou qui exercent des professions non agricoles.

La définition comporte nécessairement un certain degré d'arbitraire. Il n'est pas inconcevable, en particulier, que les salariés agricoles écartés ressentent davantage les intérêts de l'exploitation familiale que leur condition de salarié agricole.

(18) Compte non tenu de la population des ménages collectifs.

(19) Cf. « Fécondité urbaine et rurale mesurée par les naissances ramenées au domicile », *B.M.S.*, suppl. oct.-déc. 1950.

taux comparatifs de fécondité pour les communes rurales, les villes de plus ou moins grande taille et la France entière, s'établit de la façon suivante :

Communes rurales	Villes				Paris	Ensemble
	de moins de 10 000 habitants	de 10 000 à 50 000 habitants	de 50 000 à 100 000 habitants	de plus de 100 000 habitants		
137	130	119	112	100	90	124

A moins de supposer un écart important dans les taux de fécondité de la population rurale non agricole, et de la population rurale agricole, le dynamisme démographique du groupe des agriculteurs, ne paraît pas devoir être contesté.

§ 2. — LA STRUCTURE DEMOGRAPHIQUE

L'effectif de la population active du groupe des agriculteurs s'élève à 3 981 000 personnes (20).

1. Cet effectif est relativement plus élevé que celui dont dispose l'ensemble de la Nation. Il représente 55,1 % de la population du groupe, alors que la population active totale ne compte que pour 46,6 % dans l'ensemble de la population des ménages privés (21).

Corrélativement les taux d'activité pour chaque tranche d'âge sont généralement beaucoup plus élevés dans le secteur agricole que dans le secteur non agricole. Pour la population masculine, la différence entre les taux d'activité est maximum dans les jeunes générations et aux âges élevés. Pour la population féminine, les taux d'activité dans l'agriculture présentent les plus hauts niveaux par rapport aux taux d'activité dans la population non agricole, surtout à partir des générations âgées de 35 à 44 ans. Les femmes âgées de 20 à 24 ans, par contre ont un taux d'activité un peu supérieur dans le secteur

(20) Source : « La population agricole de la France », *Etudes et Conjoncture*, 8 août 1956. Calculs effectués à partir du recensement de 1954.

(21) Il a semblé préférable d'utiliser ici la notion de population des ménages privés qui exclut la population des ménages collectifs et la population comptée à part. Les membres de ces deux catégories de population liés au groupe des agriculteurs n'ayant pas pu être intégrés à ce groupe, le pourcentage national calculé à partir du chiffre de la population totale ne serait pas comparable au pourcentage calculé pour le groupe des agriculteurs.

non agricole, ce qui semble constituer la seule exception à la constatation générale (22).

Ces caractéristiques typiques de la population agricole peuvent être appréhendées sous deux aspects très différents, l'un diminuant le dynamisme du groupe des agriculteurs, l'autre l'accentuant. L'importance moindre de la charge que les vieux et les jeunes imposent au groupe constitue un facteur d'affaiblissement de son dynamisme dans certains champs d'action, par exemple la Sécurité Sociale. En sens inverse l'existence d'une masse plus forte d'agents productifs et la présence à l'intérieur de cette masse d'agents plus âgés pour lesquels par conséquent la pénibilité du travail est plus élevée, peuvent être retenus comme des facteurs d'accroissement du dynamisme.

2. L'âge relativement élevé de la population du groupe des agriculteurs par rapport à la population du secteur non agricole, ne peut apparaître par contre que comme une composante négative, de la force du groupe. Le tableau ci-dessous donne la répartition par tranche d'âge de 10 000 personnes de chacune des populations agricoles et non agricoles.

Groupes d'âge	Population des ménages agricoles (23)	Population des ménages non agricoles (23)
0 à 4 ans	786	843
5 à 9 ans	872	933
10 à 14 ans	601	611
15 à 19 ans	732	589
20 à 24 ans	708	638
25 à 34 ans	1 413	1 545
35 à 44 ans	972	1 181
45 à 54 ans	1 427	1 084
55 à 64 ans	1 120	1 417
65 à 74 ans	846	757
75 ans et plus	523	402
	10 000	10 000

(22) Taux d'activité par âge et par sexe (en %) :

Hommes			Femmes		
	Population agricole	Population non agricole		Population agricole	Population non agricole
15-19 ans	85	60	35-44 ans	61,2	37,8
65-69 ans	72,8	42	44-54 ans	66	41,3
70-74 ans	53	23,6	54-64 ans	58,5	33,6
			65-74 ans	32,8	13,3

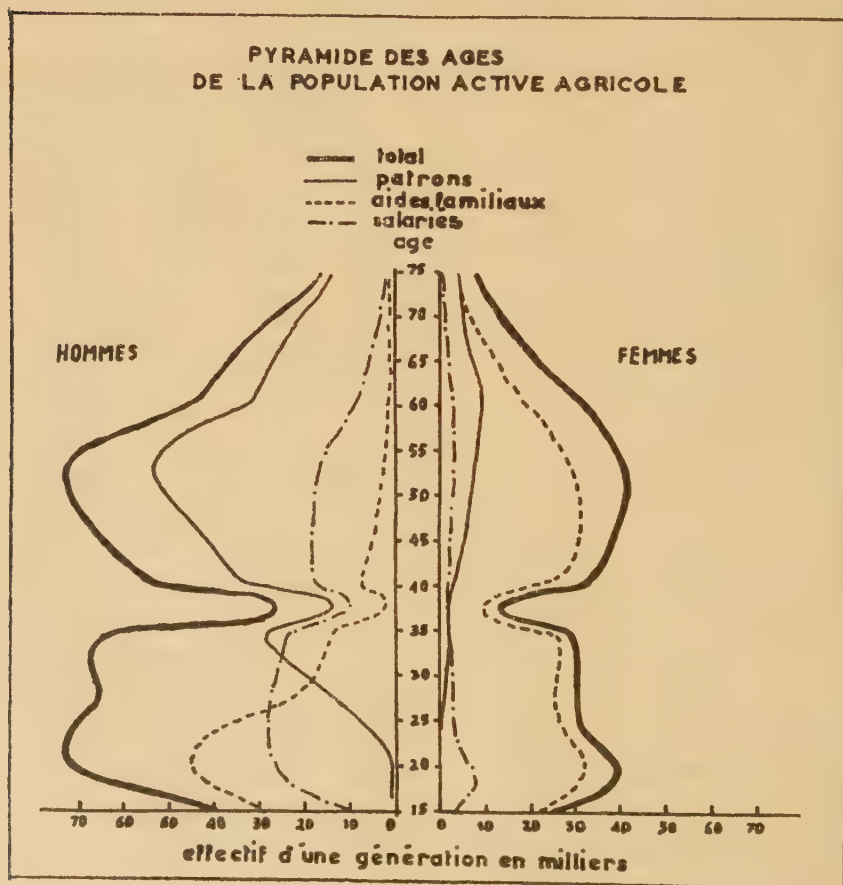
Chiffres extraits des Tableaux des taux d'activité par âge et par sexe, in « La population agricole de la France », *op. cit.*, p. 718 et 731.

(23) Ménages collectifs et population comptée à part exclus.

Source : La population agricole de la France. *Etudes et Conj.*, 8 août 1956.

A l'intérieur du groupe des agriculteurs, la faiblesse numérique relative des personnes âgées de 25 à 45 ans, est plus accentuée encore que ne l'indique la pyramide des âges du secteur agricole. La population salariée agricole, en effet, relativement jeune (cf. le graphique ci-après), marque cette pyramide de son influence. Il faut remarquer que c'est ainsi dans ses éléments qui ont par hypothèse le plus de vocation au dynamisme que le groupe des agriculteurs se trouve atteint.

Par opposition, la jeunesse des salariés agricoles confère vraisemblablement à l'ensemble de cette catégorie sociale un dynamisme plus important que celui qui peut être normalement imputé à son effectif numérique. Ce dynamisme constitue, du fait de l'autonomie du choix d'alliances éventuelles du groupe des salariés agricoles, une menace permanente d'affaiblissement de la force du groupe des agriculteurs.



3. La structure professionnelle de sa population active imprime au groupe des agriculteurs une force qui lui est propre et qui tient à l'unicité des fins poursuivies.

La population active du groupe comporte 1 918 000 patrons et 2 063 000 aides familiaux. 410 000 patrons seulement, soit 21 % d'entre eux, emploient des salariés permanents. Il est bien évident qu'il n'existe dans le groupe qu'un seul type d'intérêts économiques à défendre. Il y a coïncidence absolue entre les intérêts économiques des patrons et ceux des aides familiaux.

Si l'on considère par ailleurs que 79 % des exploitations agricoles sont des exploitations paysannes (25) au sein desquelles par conséquent, selon l'expression du Professeur Jean Marchal se trouve réalisée une véritable symbiose de la famille et de l'exploitation (26) — et que d'autre part 66,2 % des fils d'exploitants agricoles, 52,9 % de leurs filles, 62,7 % de leurs femmes, participent effectivement au travail de l'exploitation — on peut penser que le combat du groupe pour ses intérêts économiques s'identifie dans une très large mesure avec le combat pour ses intérêts familiaux. Dans cette double légitimation d'une même lutte, très rare en milieu non agricole (27), le groupe des agriculteurs puise évidemment une force accrue.

Comme élément de la force relative de ce groupe sur un terrain particulier, celui où viennent en concurrence les agents de décision des unités productives, signalons aussi que le nombre des exploitants agricoles est presque équivalent à celui des patrons de l'industrie et du commerce dans leur ensemble, et beaucoup plus important que l'effectif des patrons de chacun de ces deux derniers secteurs pris séparément.

Patrons de l'agriculture	1 918 000
Patrons de l'industrie	850 000
Patrons du commerce	1 205 000
Patrons de l'industrie et du commerce.	2 055 000 (28)

(25) Toutes celles qui n'emploient pas de salariés permanents.

(26) Cf. Professeur Jean MARCHAL : « Cours d'économie politique », M. Th. Genin, édit.

(27) Dans l'artisanat et le petit commerce, la participation de la totalité des membres de la famille à l'activité du chef de famille est moins fréquente que dans les exploitations agricoles.

(28) Source : « L'équilibre économique en 1961 » (p. 97, chiffres relatifs à l'année 1954), Ministère des Finances, juillet 1957.

4. *La répartition territoriale de la population agricole* (29) peut exercer dans l'hypothèse où la représentation du groupe des agriculteurs au sein des organismes parlementaires ou syndicaux s'effectue selon certains modes, une influence sur la qualification de la force du groupe.

Les départements français ont un effectif de population agricole assez variable. La population départementale vivant de l'agriculture la plus importante se trouve dans le Finistère et comprend un peu plus de 243 000 personnes; celle de la Seine, la moins importante, compte 19 000 personnes (30).

Il semblerait normal et équitable que les départements à plus forte population agricole envoient dans les organismes représentatifs du groupe des agriculteurs un nombre plus élevé de délégués que les autres départements. Or les caractéristiques du peuplement sont telles qu'il pourrait fort bien n'en être pas ainsi. Les départements à forte population agricole, en effet, ne coïncident pas nécessairement avec ceux où la population agricole représente un pourcentage élevé de la population totale. Inversement, dans les départements du Gers, du Tarn-et-Garonne, du Lot, de Corrèze, de Creuse, du Cantal et de Lozère, la population agricole très faible (31) représente plus de la moitié de la population totale. Dans la mesure, par exemple où chaque département est représenté dans un organisme agricole central par le même nombre de délégués et dans celle où les élections politiques ont lieu au scrutin majoritaire, ces départements auront une représentation privilégiée par rapport aux autres. On peut penser que se trouvera ainsi accordée aux problèmes agricoles types de ces départements, une place que l'importance de leur agriculture dans l'agriculture nationale ne suffirait vraisemblablement pas à leur conférer.

(29) Faute de données sur la répartition géographique de la population du groupe des agriculteurs, nous avons considéré la répartition géographique de la population agricole dans son ensemble comme fournissant un bon indice de cette dernière.

(30) Source : « La population agricole de la France », *op. cit.*, p. 720. Chiffres calculés à partir du recensement de 1954.

(31) En Lozère, 41 400 personnes seulement vivent de l'agriculture. Tous les autres départements cités comptent moins de 125 000 personnes vivant de l'agriculture, et 4 d'entre eux (Tarn-et-Garonne, Lot, Creuse et Cantal) en comptent moins de 100 000. Source : « La population agricole de la France », *op. cit.*

§ 3. — CARACTERISTIQUES DE LA MOBILITE SOCIALE ET DE LA MOBILITE SPATIALE DES AGRICULTEURS

Par mobilité sociale, nous entendons ici passage d'un niveau social à un autre niveau social, tel qu'il est possible de le repérer à travers le passage d'une catégorie socio-professionnelle à une autre catégorie socio-professionnelle.

L'étude de la mobilité sociale en France (32) effectuée à partir de l'enquête sur l'emploi de l'I.N.S.E.E. de juin 1953 et à laquelle nous empruntons la plupart des données statistiques, a tenu compte des six catégories socio-professionnelles suivantes :

1. Agriculteurs exploitants;
2. Petits patrons : artisans, petits commerçants;
3. Classe supérieure : hommes d'affaires, gros commerçants, membres des professions libérales, cadres supérieurs;
4. « Cols blancs » : cadres moyens, employés;
5. Ouvriers de l'industrie : contremaîtres, ouvriers et manœuvres;
6. Ouvriers agricoles.

Faute de renseignements quantitatifs, nous ne nous attacherons ni à la mobilité professionnelle proprement dite (33), ni à la mobilité sectorielle (passage d'un secteur d'activité à un autre secteur d'activité).

Quant à la mobilité spatiale qui exprime la plus ou moins grande facilité avec laquelle les agriculteurs changent de lieu de résidence et qui se trouve elle aussi assez mal repérée statistiquement, il sera discuté des influences qu'elle peut exercer, selon son importance, sur la force du groupe.

Seules les caractéristiques de mobilité des agriculteurs de sexe masculin seront par ailleurs examinées.

1. — *Mobilité sociale à l'intérieur du groupe des agriculteurs*

C'est le problème de l'accession des aides familiaux au statut de patron. Cette accession très tardive puisqu'elle se produit le plus

(32) « La mobilité sociale en France », par J. DESABIE, administrateur à l'I.N.S.E.E. Société d'études et de documentation économiques industrielles et sociales.

(33) On distinguera cependant, dans l'étude de la mobilité à l'intérieur du groupe des agriculteurs, les patrons, des aides familiaux.

souvent vers 35, 40 ou 45 ans et ne se termine que vers 55 ans (34), est à l'origine de trois types de conséquences dans le comportement du groupe :

a) L'âge avancé de ceux qui prennent les décisions devrait se traduire par une progressivité affaiblie qui se manifestera non seulement dans les choix de technique culturale, mais aussi dans ceux qui ont trait à la technique de défense des intérêts économiques. Il pourrait en résulter, en particulier, une certaine allergie aux formations en syndicats.

b) La naissance d'un complexe de frustration chez les aides familiaux de plus de 30 ans qui ne remplissent pas les fonctions de direction auxquelles leurs capacités leur permettraient de prétendre, est tout à fait vraisemblable. Elle peut engendrer un certain désintérêt chez certains des membres de ce sous-groupe, pour les problèmes qui se présentent au groupe. Elle peut aussi se formaliser en une opposition sourde ou matérialisée dans des prises de position différentes, en toute éventualité, de celles du groupe. De toutes façons ces diverses réactions constituent un facteur d'affaiblissement du groupe.

c) Par contre, dans l'hypothèse de plus en plus fréquente actuellement où le patriarcat s'exerce avec peu de rigueur, la collaboration qui s'instaure entre le patron et l'aide familiale appelé à lui succéder peut être favorable à une meilleure organisation de la défense des intérêts du groupe. Le fils en effet, libéré d'une partie des responsabilités de l'exploitation par un père qui en tient longtemps les rênes, peut se consacrer plus aisément aux tâches plus intellectuelles que cette organisation exige.

2. — *Mobilité sociale à l'intérieur du secteur agricole*

La mobilité sociale à l'intérieur du secteur agricole est très faible. Les fils d'agriculteurs ont 92 chances sur 1 000 de connaître, à un moment quelconque de leur existence la condition de salarié agricole; ils ont 60 chances sur 1 000 de demeurer définitivement salarié agricole; les fils de salariés agricoles ont 134 chances sur 1 000 de devenir agriculteur (35). Bien que les chances de promotion des salariés agricoles soient plus fortes que les chances de recession sociale des exploitants, les fils de salariés se trouvent à cet égard, dans le secteur agricole, dans une situation beaucoup moins satisfaisante que les fils d'ouvriers de l'industrie, dans le secteur non agricole. Ceux-ci, en effet

(34) Cf. « La population agricole de la France », *op. cit.*, p. 714.

(35) Source : J. DESABIE : « La mobilité sociale en France », *op. cit.*

ont 205 chances sur 1 000 de s'élever dans l'échelle sociale : il y a pour eux 106 chances sur 1 000 de devenir « petit patron », 14 chances sur 1 000 de faire partie de la « classe supérieure » et 85 chances sur 1 000 d'être « employé » ou « cadre moyen » (36).

Une prise de conscience de la part des salariés agricoles de cette quasi-immuabilité de leur condition dans le temps doit normalement être attendue. Le caractère spécifique de leur condition par rapport à la condition de l'agriculteur, va naître à leurs yeux, du caractère infranchissable de l'écart entre les deux conditions, alors même que cet écart n'est la plupart du temps sensible ni dans la différenciation du genre de travail ni dans celle du niveau de vie. Les mobiles liés aux possibilités d'ascension sociale au sein de l'agriculture, qui au siècle dernier (37) pouvaient inciter les ouvriers agricoles à faire leurs, les intérêts des agriculteurs, disparaissent peu à peu, en même temps que sont reconnus une série d'intérêts spécifiques plus proches de ceux des salariés du secteur non agricole et qui risquent d'amener les ouvriers agricoles à s'opposer de plus en plus violemment aux agriculteurs.

3. — *Mobilité sociale dans les relations secteur agricole, secteur non agricole*

Pour les 10 dernières années, le flux annuel moyen de population agricole masculine (agriculteurs et salariés) vers le secteur non agricole, peut être évalué à environ 78 500 personnes, dont 51 000 fils d'exploitants et 27 500 fils de salariés agricoles (38). Il représenterait à peu près 1,9 % de la population agricole active, ce qui n'est pas très important, compte tenu de la supériorité vraisemblable des taux d'accroissement naturel de la population agricole relativement à ceux de la population non agricole et des nécessités de résorption du sous-emploi agricole et d'accroissement de l'emploi industriel. Le fait, toutefois que le mouvement de la population agricole vers le secteur non agricole est quatre fois plus ample, en valeur absolue que le mouvement inverse (38) et celui que 34 % des fils d'exploitants et 61 % des fils de salariés agricoles quittent le secteur agricole, alors que 5 % seulement des fils de non cultivateurs entrent dans ce secteur (39), font naître, en milieu agricole, l'idée que la condition de

(36) Source : J. DESABIE : « La mobilité sociale en France », *op. cit.*

(37) Cf. H. MENDRAS : « Cours de sociologie rurale », Institut d'Etudes politiques, année 1956-1957.

(38) Calculs effectués d'après les données fournies par l'étude sur « la population agricole de la France », *op. cit.*, p. 731 à 733.

(39) Calculs effectués d'après les données fournies par l'étude sur « la population agricole de la France », *op. cit.*, p. 731 à 733.

cultivateur, ouvrier ou exploitant est méprisable. D'où un complexe d'infériorité chez les membres du groupe des agriculteurs encore accentué par les expériences désagréables que peuvent avoir les personnes d'origine agricole, qui travaillent en ville dans leurs contacts avec les personnes du secteur non agricole. Ce complexe se trouve vraisemblablement très souvent à l'origine des comportements irrationnels du groupe; il explique largement en particulier toute la dramatisation à laquelle donne lieu le phénomène de l'émigration rurale que l'on désigne d'ailleurs sous l'appellation émotionnelle « d'exode rural » et l'incompréhension par le groupe de ses véritables intérêts économiques que manifeste la substitution de la recherche d'entraves à l'émigration, à la recherche qui serait beaucoup plus saine de son organisation.

Si l'on se réfère d'autre part aux conditions de passage dans les autres classes des membres des différentes catégories socio-professionnelles, on constate que l'insuffisance de l'émigration des agriculteurs et sa mauvaise organisation dont l'aspect le plus nuisible est peut-être l'absence de formation professionnelle des migrants, aboutissent à rendre les chances de promotion des fils d'agriculteurs plus faibles que celles de toutes les autres catégories socio-professionnelles.

**CHANCES POUR LES FILS D'APPARTENIR A UNE CATEGORIE
SOCIO-PROFESSIONNELLE AUTRE QUE CELLE DE LEUR PERE
ET CHANCES DE PROMOTION (40)**

Catégorie socio-professionnelle du père	Nombre de chances pour 1 000 des fils de chaque catégorie d'appartenir à une catégorie socio-professionnelle différente de celle du père	Nombre de chances de promotion pour 1 000 des fils de chaque catégorie.	
		au minimum (40)	au maximum (40)
1. Agriculteurs exploitants ..	403		167
2. Petits patrons	523	62	209
3. Classes supérieures	488		
4. Cols blancs	683	183	298
5. Ouvriers de l'industrie ...	382	330	361
6. Ouvriers agricoles	743	343	743

(40) Tableau construit d'après les données fournies par l'étude de J. DESABIE : « La mobilité sociale en France », *op. cit.*

Comme il est très difficile d'établir un ordre hiérarchique entre les six catégories socio-professionnelles, nous avons considéré, pour chaque catégorie, d'une part, les passages de classe à classe qui correspondaient nécessairement à une

L'exercice d'un emploi inférieur à ses capacités est donc bien plus fréquent pour un agriculteur que pour tout non agriculteur. Par ce biais une somme d'insatisfactions personnelles plus importante que dans tout autre groupe, doit donc s'accumuler au sein du groupe des agriculteurs.

4. — *Mobilité spatiale*

La mobilité spatiale peut être liée à la mobilité professionnelle. Elle peut aussi s'effectuer sans changement de profession.

L'émigration des agriculteurs français à l'étranger étant pratiquement négligeable, nous ne nous intéresserons ici qu'à la mobilité dans les limites du territoire de la France métropolitaine.

D'une façon générale la mobilité spatiale est considérée comme très faible, en France, dans tous les secteurs d'activité.

Dans l'agriculture, le traditionnel attachement au sol, doit accentuer encore cette caractéristique.

De 1949 à 1955 inclus, depuis que les migrations rurales sont facilitées et suscitées par les Pouvoirs Publics qui accordent notamment aux agriculteurs qui désirent s'installer dans des régions désertées, telles que le Sud-Ouest, des prêts particulièrement avantageux, 3 647 migrations correspondant à un déplacement de 19 240 personnes, seulement, ont été enregistrées. Parmi les migrants, on compte environ 84 % d'agriculteurs ou fils d'agriculteurs et 16 % d'ouvriers agricoles. En gros les migrations en provenance du groupe des agriculteurs s'élèveraient donc au nombre de 3 060 et auraient entraîné la mutation

promotion (c'est ce que nous avons appelé : chances minimum de promotion) et, d'autre part, tous les passages qui correspondaient probablement à une promotion (chances maximum de promotion). Pour les fils d'agriculteurs nous avons seulement calculé les chances maximum de promotion.

Pour chaque catégorie, les chances minimum et les chances maximum de promotion ont été établies de la façon suivante :

Catégorie socio-professionnelle du père	Classes dans lesquelles le passage a été considéré comme une promotion certaine	Classes dans lesquelles le passage a été considéré comme une promotion probable.
1. Agriculteurs exploitants	—	2-3-4
2. Petits patrons	3	3-4
3. Classe supérieure	—	—
4. Cols blancs	3	2-3
5. Ouvriers de l'industrie	2-3-4	1-2-3-4
6. Ouvriers agricoles	1-2-3-4	1-2-3-4-5

régionale de 16 000 personnes de ce groupe (41), dont 10 000 personnes actives.

Ce chiffre est infime eu égard à l'importance de la population active agricole.

Bien que chaque année le nombre des personnes qui bénéficient de l'organisation des Migrations Rurales aille croissant (257 en 1949, 558 en 1952, 750 en 1955) et bien qu'un certain nombre de migrations s'effectuant sans recours aux organismes officiels, ne puissent être comptabilisées, les améliorations de situation dûes à un changement du lieu de l'exploitation sont trop peu nombreuses pour constituer actuellement une soupape suffisante aux tensions qui naissent tant à l'intérieur du groupe des agriculteurs qu'au sein du secteur agricole tout entier, des difficultés de promotion.

Il faut noter toutefois que les obstacles à la mobilité spatiale peuvent contribuer d'une autre manière, à accroître les chances de promotion des agriculteurs. D'une faible mobilité spatiale peut en effet découler une plus grande mobilité professionnelle. Cela se produit dans tous les cas où, pour pouvoir continuer à cultiver 2 ou 3 hectares de terre qui lui viennent de ses parents, le paysan préfère chercher un emploi non agricole quelconque à la ville voisine plutôt que de quitter la région. Mais mobilité professionnelle ne signifie pas toujours accroissement certain des chances de promotion.

Sous-section 2

Structure interne du groupe

La structure interne d'un groupe s'exprime dans les types de relations interpersonnelles et de relations fonctionnelles qui le caractérisent.

Les relations fonctionnelles assurent le fonctionnement du groupe en tant que tel.

Il s'agit essentiellement ici de montrer comment et dans quelle mesure la structure interne du groupe des agriculteurs détermine le degré de cohésion et la puissance d'attraction de ce groupe et de discerner si elle laisse pénétrer les forces d'attraction exercées par les autres groupes.

(41) Calculs effectués d'après les données chiffrées fournies par l'étude : « L'évolution de la situation de la main-d'œuvre agricole, salariée, et des migrations rurales », in *Droit social*, n° 12, de décembre 1956.

§ 1. — LES RELATIONS INTERPERSONNELLES

De manière générale, le rôle d'accroissement de la force du groupe joué par la forme des relations individuelles qu'entretiennent les agriculteurs est, de façon potentielle au moins, extrêmement important. Mais il s'accompagne de limitations graves.

Trois caractéristiques fondamentales de ces relations constituent un facteur exceptionnel de cohésion : la rigidité de leur structuration, la prédominance, à l'intérieur de celle-ci, de la structure familiale, l'existence du village comme aire d'interconnaissance.

Le lien familial est dans le monde agricole le lien essentiel. Beaucoup plus fermée sur les étrangers qu'à la ville (on comprend très mal à la campagne le terme d'ami), la vie prend à l'intérieur de la famille agricole un aspect d'autant plus intense qu'elle couvre tous les domaines d'activité.

Le modèle familial de structure est d'autre part étendu à de nombreuses autres institutions. On a souvent l'impression que certaines d'entre elles, comme les mairies de village et un bon nombre de coopératives et de syndicats, ne sont « que des façades juridiques qui ont pour but de couvrir l'activité d'une famille, d'un groupe familial ou de plusieurs familles » (42).

L'appréhension de l'ensemble de la société s'effectue, parallèlement selon les mêmes cadres, à partir d'un processus de généralisation qui va de ce qui est connu à ce que l'on imagine, et que les informations sur la ville qui ne se font généralement que par l'intermédiaire des membres de la famille ou de la parenté, risquent peu de troubler.

Outre la famille, les règles de structuration des relations interpersonnelles s'appuient sur la hiérarchisation socio-économique, l'affectation précise des tâches dans le travail et dans la vie sociale, selon les classes d'âge et les sexes, la répartition géographique sur la terre (43).

Aucune place n'est laissée au hasard ou au choix délibéré de l'individu.

Le village, au sein duquel chacun se connaît, se présente comme une société sans mystère où l'intégration ne pose pas de grand problème. Il peut être parfois une armature de soutien de la personnalité.

Il n'est pas besoin de mener une analyse similaire des réseaux de relations que tracent les membres des différents groupes non

(42) H. MENDRAS : « Cours de sociologie rurale 1956-1957 » I.E.P., édit. « Les Cours de Droit ».

(43) Cf., à titre d'exemple, toutes les règles d'entraide qui tiennent au voisinage : battage, assistance au moment d'un décès, etc.

agricoles pour apprécier le caractère privilégié de la situation des agriculteurs dans ce domaine.

En plus du développement des tendances à la cohésion nécessairement issu de cette organisation solide et hautement unifiée, propre à la multiplication des rapports sociaux positifs complémentaires (44), on peut même penser que le sentiment de sécurité, de stabilité et de continuité qu'elle engendre accroît considérablement la force d'attraction du groupe des agriculteurs. Et c'est ce qui expliquerait dans une large mesure le nombre relativement faible des migrations agricoles vers les autres secteurs.

Les limites à l'exercice de ces forces d'attraction et de cohésion sont au nombre de quatre :

a) Le village, lieu d'interconnaissance, tient vraisemblablement dans certaines hypothèses, office de carcan. L'impression d'étiollement et l'insatisfaction éprouvées de ce fait par certains membres du groupe amoindrissent à leur égard la puissance attractive du groupe.

b) L'exclusion des non paysans dans le schéma traditionnel des relations interpersonnelles risque de favoriser la création de complexes d'infériorité, lorsque les agriculteurs se trouvent en présence des gens de la ville qui viennent en vacances à la campagne et des ouvriers industriels, anciens ouvriers agricoles ou fermiers qui habitent la campagne et ont souvent un niveau de vie supérieur à celui des exploitants moyens. Il ne peut résulter, de ce phénomène aussi, qu'une baisse de l'attraction exercée par le groupe sur ses membres. Par ailleurs, l'attitude d'infériorité des agriculteurs dans leurs rapports avec l'hors groupe affaiblit pour celui-ci l'action d'attraction du groupe et l'amène à porter, sur l'appartenance au groupe, une appréciation défavorable qui ne fait que renforcer le sentiment d'infériorité des agriculteurs.

Ajoutons que, dans la mesure où les représentants de l'agriculture sont atteints par le complexe, leur position à priori dans la lutte se détériore.

c) La fixité géographique des populations paysannes se traduit pratiquement par la formation de sous-groupes.

(44) Un rapport social est dit positif s'il représente un accord librement consenti entre deux termes. Il peut être complémentaire d'un autre rapport social si, les deux rapports étant reliés par un terme commun, le premier conditionne l'existence ou la nature du second. Dans son ouvrage intitulé « Sociologie du rapport complémentaire AB instaure ou accentue le caractère positif du rapport influencé AC, il agit comme un facteur d'agrégation du troisième, C, au terme moyen A », se faisant ainsi la cause du groupe AC.

Il y a très peu de mouvement définitif de région à région à l'intérieur de l'agriculture (45). La zone des déplacements momentanés est d'autre part très restreinte; elle ne doit pas fréquemment dépasser les frontières du canton.

On peut alors se demander si la plupart des effets de cohésion ne se manifesteraient pas à l'intérieur des sous-groupes locaux, à la limite, régionaux, plutôt qu'à l'intérieur de l'ensemble du groupe des agriculteurs.

d) En dépit des apparences de solidarité, les relations entre agriculteurs semblent beaucoup plus compétitives que coopératives. Ce qui, en d'autres termes, signifie que des rapports sociaux négatifs non négligeables prennent naissance à l'intérieur du groupe, menaçant son existence même. De nombreux exemples de ce comportement compétitif sont repérables (46) : la dissimulation d'exploitant à exploitant des prix d'achat et de vente obtenus, de l'origine des produits utilisés, des techniques adoptées, etc.

§ 2. — LES RELATIONS FONCTIONNELLES

Nous les examinerons sous leurs principaux aspects, la hiérarchisation, la structuration en sous-groupes, le leaderchip.

1. La hiérarchie agricole, quoique peu marquée dans les régions de petite propriété, est plus comparable partout ailleurs à la hiérarchie nationale, qu'à la hiérarchie qui s'instaure à l'intérieur des autres groupes sociaux, tant par son étendue que par la force avec laquelle elle s'impose. A chaque échelon de la hiérarchie nationale correspond pratiquement un échelon de la hiérarchie agricole et les passages de l'une à l'autre hiérarchie se réalisent presque toujours à égalité d'échelon.

Elément de cohésion, en tant que manifestation d'une structuration forte, un tel type de hiérarchie recèle d'autres avantages. Il fournit en particulier au groupe un certain éventail de modes d'action dans ses contacts avec l'extérieur. Il lui permet par exemple de se dire, suivant les cas, le porte-parole des petits, des moyens ou des gros exploitants.

Il ne faut pas oublier toutefois que, dans la mesure où la hiérarchie agricole est figée, où l'importance croissante de la part du

(45) Voir, dans la sous-section I de cette section, le paragraphe consacré à la « Mobilité spatiale ».

(46) Voir notamment à ce sujet, de Maurice HALBWACHS : « Esquisses d'une psychologie des classes sociales », Rivière et Cie, édit.

matériel dans le capital d'exploitation restreint de plus en plus les possibilités d'ascension jadis assez larges, les risques d'« intragroup conflicts » grandissent et se multiplient.

2. Le groupe des agriculteurs, de constitution très complexe, est composé de sous-groupes qui bénéficient d'un degré élevé d'indépendance par rapport à lui.

On ne fera mention ici que des sous-groupes que l'on pourrait qualifier de « biologiques » par opposition aux sous-groupes plus strictement économiques différenciés par la nature des productions ou l'étendue de l'exploitation.

Une première distinction doit tout d'abord être opérée entre agriculteurs stricto sensu et paysans. M. Mendras (47) définit ces derniers comme mettant en œuvre dans leur activité tout un genre de vie et non un métier, et comme vivant dans un milieu naturel et non technique. Ces deux sous-groupes, le sous-groupe paysan surtout, ont peu de structures personnelles. Ils sont en apparence au moins, assez bien subordonnés au groupe. L'intermédiaire vraisemblable de l'effet de domination du sous-groupe des agriculteurs par lequel s'effectue la liaison n'est naturellement pas exclusif d'insatisfaction et d'adhérence imparfaite de la part des paysans ni de possibilités de conflit ouvert dans l'avenir.

La masse des ouvriers-paysans (48), autre sous-groupe informe et de plus spatialement éparpillé, pose un autre type de problème : celui de la netteté de la délimitation entre le groupe des agriculteurs et l'hors-groupe. Qu'ils aient le sentiment d'appartenir aux deux ensembles à la fois, ou d'être rejetés de l'un et de l'autre, les ouvriers-paysans font baisser le nombre des rapports négatifs à l'égard de l'hors-groupe et diminuent par là même la cohésion du groupe.

Il existe aussi des sous-groupes régionaux dont il a déjà été parlé. Leur nombre pourrait presque être étendu indéfiniment jusqu'à ce qu'on soit parvenu à la cellule locale. Le danger dont ils menacent le groupe prend des formes diverses. A l'effet d'accaparement des forces de cohésion qui en d'autres éventualités, animeraient l'ensemble du groupe, s'adjoignent un effet d'atomisation des centres de décision et un effet d'accroissement des chances de conflits et de scission internes qui devient maximum au niveau de sous-groupes relativement importants, disposant d'un système de valeurs propre (49).

(47) « Cours de sociologie rurale 1956-1957 », vol. I, I.E.P., édit. « Les Cours de Droit ».

(48) Cf. Professeur R. GÖTZ-GIREY : « Les ouvriers paysans », Mélanges Gonnard, Sirey 1946.

(49) Parmi ces sous-groupes, on peut ranger celui des Méditerranéens et celui des Bretons.

Une excroissance collée au groupe enfin ne doit pas être négligée. Elle rassemble les ouvriers d'origine agricole qui travaillent en ville et continuent à habiter la campagne dans leur famille. Porteurs d'idées nouvelles de toutes sortes, ces éléments sèment des germes de désunion à l'intérieur du groupe par influence sur certains de ses membres. C'est également par leur canal que peuvent se transmettre parmi les agriculteurs les appréciations extérieures défavorables dont ils sont l'objet, et une connaissance souvent déformée et attirante des autres groupes.

3. Le leadership agricole est actuellement assez mal assuré. On se trouve en effet dans une période de remplacement des anciens dirigeants par de nouvelles catégories sociales, et de substitution d'un système de persuasion à un système de direction autoritaire.

L'ancien système est en voie de disparition et le nouveau fonctionne encore mal.

Peu à peu les notables d'autrefois, grands propriétaires terriens, aristocrates ou bourgeois, qui introduisaient le progrès technique à la campagne et dont la suprématie indiscutée permettait l'établissement des liens indispensables entre la Société Agricole et la Société Nationale, désertent leurs terres, ou bien les exploitant personnellement, se tiennent à l'écart de la vie sociale du village.

Les nouveaux dirigeants, les techniciens de l'agriculture, ingénieurs, vétérinaires, inséminateurs, etc. et les directeurs des syndicats locaux et des Caisses de Crédit Agricole sont parfois difficilement acceptés des agriculteurs. Ils sont considérés comme des étrangers; en tant que tels ils suscitent à priori la méfiance. Ils n'ont d'autre part pas toujours le temps de remplir véritablement leurs fonctions. Les techniciens des directions des services agricoles, par exemple, sont totalement débordés. Ils ne fournissent en fait l'information et l'impulsion qu'à ceux qui viennent les voir, leur demander des conseils (50).

Au total, cela ne nous semble pas exagérer l'importance des troubles ainsi suscités que de parler d'une véritable crise du leadership dans l'Agriculture.

Seules demeurent fortes, de sa structure d'autrefois, les influences plus diffuses de l'Eglise. Et encore ne s'exercent-elles que de façon trop inégale, selon les régions, pour atténuer dans de grandes proportions les effets déprimants subis par le groupe.

(50) Voir Charles de VAUGELAS : Notes sur le ministère de l'Agriculture. Fondation nationale des Sciences politiques. Colloque du 30 juin 1956 sur la représentation politique du Monde paysan.

Si la J.A.C., ou tout autre institution, réussissait, dans son action éducative, à supprimer en milieu paysan le besoin du paternalisme, et à y développer le goût de l'action consciente et objective, un leadership agricole démocratique et vigoureux pourrait fort bien prendre corps dans l'avenir.

Sous-section 3

Manifestations de la personnalité du groupe : Poids politique et organisation syndicale

§ 1. — IDEOLOGIE ET ATTITUDES

A) REPRÉSENTATIONS ET ATTITUDES DU GROUPE DES AGRICULTEURS

Comme le souligne M. Mendras dans son cours de sociologie rurale (51), les paysans moyens n'écrivent pas. Faute d'enquêtes sur le terrain qui seraient extrêmement longues et coûteuses, c'est donc à l'image fournie par les élites agricoles à travers la presse des organisations du groupe qu'il faut se référer si l'on veut avoir une idée de ce que le groupe des agriculteurs pense de lui-même et des autres groupes nationaux et de l'attitude qu'il observe à l'égard de ceux-ci.

Une question préliminaire doit tout d'abord être posée : le groupe des agriculteurs se considère-t-il comme un ensemble d'agriculteurs ou comme un ensemble de paysans ?

La presse agricole locale de certaines régions (Sud et Est du Massif Central, Bretagne, Est) emploie très volontiers l'expression de paysan. Les journaux agricoles à diffusion nationale par contre, tels *l'Information Agricole*, organe de la F.N.S.E.A., ou le *Moniteur du Progrès Agricole*, organe de la C.G.A. et la presse technique comme le *Figaro Agricole*, le *Journal de la France Agricole* ou *Rustica*, marquent une préférence très nette pour les termes « agriculteurs », « agriculture » et « cultivateur ». Mais on peut se demander si cette différenciation verbale, au-delà de la satisfaction sentimentale qu'elle procure aux divers types de lecteurs, recouvre des prises de position fondamentalement différentes. Dès qu'il s'agit, en effet, de décrire ou de porter un jugement sur les membres du groupe, il n'est plus question dans l'ensemble de la presse agricole que de « petit exploitant

(51) Henri MENDRAS : « Sociologie rurale. Cours à l'Institut d'Etudes politiques de Paris 1956-1957 », p. 250 et suiv. Voir aussi, du même auteur, sur le sujet de l'idéologie paysanne française, un article de la *Revue française de Science politique*, octobre-décembre 1955 : « Les organisations agricoles et la politique ».

familial », de « nos familles paysannes » et de « notre agriculture traditionnelle ».

Il semble donc bien que ce soit sous cet aspect de paysannerie que s'appréhende le groupe en tant que tel.

A la paysannerie, il attribue les qualités ou caractéristiques suivantes :

1° Une félicité virgilienne qui lui vient de son union intime avec la nature et de la sécurité née de relations familiales et sociales intenses et stables.

2° La supériorité de sa valeur morale par rapport à celle de l'homme des villes.

3° Un rôle en quelque sorte messianique de gardien des valeurs éternelles (52).

4° Une unité de but et d'intérêts qu'il ne tient qu'à elle de manifester dans « une unanimité » et « une union totale » pour se faire entendre de la nation.

5° Enfin et depuis l'après-guerre, la conscience qu'elle représente une force en mouvement.

Ce tableau, peut-être assez conforme à la réalité dans certains de ses aspects, est en tout cas la manifestation certaine d'un complexe de supériorité. Aussi quand, élargissant sa vision, le groupe des agriculteurs se situe dans la société nationale, il a le sentiment de ne pas y occuper la place à laquelle il a droit. Il se tient pour opprimé et victime d'une injustice.

Les Pouvoirs Publics se doivent d'intervenir en faveur de l'agriculture, parce qu'elle est plus que toutes les autres activités menacée par les catastrophes naturelles et que « ses intérêts se confondent avec ceux du pays tout entier ».

Or, les Pouvoirs Publics se contenteraient en fait de la considérer comme « un ordre mendiant », un ordre de « parias », un ordre de « citoyens de seconde zone », de « promouvoir sur son dos une démagogie facile ».

L'antagonisme vis-à-vis des dirigeants de la société nationale et de la plupart des autres groupes nationaux est très agressif. Les

(52) Voir l'article du Professeur J. MILHAU dans *l'Information agricole* du 22 septembre 1956 : « La mission de l'agriculture traditionnelle », qui se termine par cette phrase : « C'est donc en fin de compte une mission transcendante que nous attribuons à la paysannerie traditionnelle, celle de conserver pieusement pour nous le temple où nous pourrions demain retrouver les vérités essentielles : l'amour de la liberté, l'amour et le respect de la vie, le goût de la mesure et de la simplicité ».

attaques contre « Monsieur le Ministre des Finances » contre « Monsieur l'Etat », contre « une administration omnipotente et pleine de hargne et de dédain pour la paysannerie » sont véhémentes.

Parmi les groupes les plus exposés aux attaques des agriculteurs, le groupe des fonctionnaires se trouve en tête; viennent ensuite uelui des ouvriers et des employés des villes « qui ont des congés payés », puis la masse indistincte de tous ceux qui ne sont pas des paysans et « qui ont du temps à perdre et de l'argent à dépenser, ce qui n'est évidemment pas le cas des agriculteurs ».

Quant au groupe des industriels et des commerçants, il est traité de façon assez particulière. C'est le seul contre lequel les arguments soient exposés de façon entièrement rationnelle par opposition à la forme émotionnelle utilisée contre les autres groupes. Faut-il imputer cette manifestation à la forme du comportement du groupe des industriels lui-même ou à la reconnaissance par le groupe des agriculteurs d'une certaine affinité avec le groupe qui se compose comme lui-même de chefs d'exploitations ? Il est impossible de le dire (53).

Quoi qu'il en soit, l'ensemble de ce comportement apologétique d'une part, plus critique que constructif de l'autre, traduit dans une large mesure une assez grande incompréhension du fonctionnement de la société nationale.

La lutte économique est conçue comme la rivalité des enfants d'une même famille. C'est donc à celui qui tient lieu de père, à l'autorité supérieure toute puissante qu'il appartient de la résoudre et c'est à elle qu'incombe l'obligation morale absolue de faire prévaloir la justice.

Deux conséquences découlent de ce mode de pensée :

— La prédilection du groupe pour une arme psychologique déterminée, la violence - protestation morale;

— Le choix nécessaire d'un champ d'action politique dans lequel l'un des éléments essentiels est l'appel à l'arbitrage de l'Etat.

(53) Le professeur GÖTZ-GIREY, dans un article intitulé « La distance sociale et les groupes du Conseil économique », *Revue économique*, septembre 1957, a exposé les résultats d'une étude entreprise à partir de l'analyse des scrutins intervenus au Conseil économique sur le degré de coopération et d'antagonisme entre les différents groupes. Le groupe de l'agriculture collabore dans une proportion de 83 à 90 % avec les groupes commerce et industrie, et ne se trouve en opposition avec ces groupes que dans 7 à 12 % des cas.

B) REPRÉSENTATIONS ET ATTITUDES DES AUTRES GROUPES
EN FACE DU GROUPE DES AGRICULTEURS

Les autres groupes semblent accepter implicitement l'essentiel de l'idéologie paysanne formulée par le groupe des agriculteurs.

Le bonheur vrai et simple de celui qui se nourrit de sa terre, la haute qualité de son comportement d'homme libre, de citoyen et de patriote, la valeur trop souvent oubliée de son solide bon sens, sont généralement reconnus de tous, ainsi que la vocation de la paysannerie à maintenir dans un monde instable les structures traditionnelles indispensables à sa survie.

A ces thèmes s'ajoutent toutefois dans la plupart des esprits, l'idée que l'agriculture est incapable de se moderniser, de transformer ses structures humaines, de progresser à la cadence et dans les formes exigées par le développement de l'ensemble de l'économie, et on accuse volontiers les agriculteurs de profiter de ce fait, contrairement aux normes d'une justice commutative, de revenus de transfert indument prélevés sur des groupes qui œuvrent dans des secteurs plus progressifs.

Il est cependant très curieux de remarquer que pour la période analysée (54), les attaques contre les agriculteurs sont peu importantes et en tout cas fort loin d'atteindre le degré d'acrimonie que comportent celles du groupe des agriculteurs contre les autres groupes.

Si l'on se souvient du déchaînement soulevé pendant les années de guerre et jusqu'en 1947 contre les paysans et leurs « lessiveuses », il est peut-être possible d'interpréter les prises de position actuelles des différents groupes comme les réactions typiques à une conjoncture défavorable au Revenu des agriculteurs.

Dans son étude déjà citée sur « la distance sociale et les groupes du Conseil Economique », le Professeur Goetz-Girey a constaté que les groupes les plus proches de l'agriculture étaient, par ordre de distance croissante, les coopératives, les entreprises commerciales, les entreprises industrielles; les groupes manifestant le plus grand antagonisme étant la C.G.T., la C.G.T.-F.O., la C.F.T.C., ce qui correspond bien aux préférences et aux antagonismes du groupe des agriculteurs vis-à-vis des divers autres groupes, tels que l'on peut les pressentir à l'analyse de la presse agricole.

Le professeur Goetz-Girey a dressé les tableaux suivants relatifs aux coefficients de coopération et d'antagonisme vis-à-vis de l'agriculture pour les années 1953, 1954, 1955 et 1956 (55).

(54) 1949-1955.

(55) Cf. *Revue économique*, op. cit., p. 900.

COEFFICIENTS DE COOPERATION PAR RAPPORT A L'AGRICULTURE

	1953	1954	1955	1956
C.G.T.	0,26	0,25	0,22	0,23
C.G.T. (Force Ouvrière)	0,43	0,41	0,41	0,33
C.F.T.C. (Travailleurs Chrétiens)	0,41	0,43	0,36	0,50
C.G.C. (Cadres)	0,63	0,58	0,50	0,67
Entreprises Nationalisées	0,62	0,60	0,51	0,84
Entreprises Industrielles	0,85	0,83	0,89	0,87
Entreprises Commerciales	0,85	0,78	0,90	0,89
Artisanat	0,80	0,68	0,65	0,75
Coopératives.....	0,95	0,98	1	0,96
Pensée Française	0,55	0,50	0,61	0,56
Associations Familiales	0,59	0,60	0,60	0,77

COEFFICIENTS D'ANTAGONISME PAR RAPPORT A L'AGRICULTURE

	1953	1954	1955	1956
C.G.T.	0,56	0,63	0,70	0,70
C.G.T. (Force Ouvrière)	0,44	0,50	0,48	0,58
C.F.T.C. (Travailleurs Chrétiens)	0,49	0,44	0,57	0,42
C.G.C. (Cadres)	0,18	0,26	0,34	0,18
Entreprises Nationalisées	0,30	0,34	0,37	0,09
Entreprises Industrielles	0,07	0,07	0,10	0,07
Entreprises Commerciales	0,07	0,08	0,10	0,04
Artisanat	0,10	0,26	0,23	0,10
Coopératives.....	0,03	0	0	0,03
Pensée Française	0,32	0,41	0,36	0,27
Associations Familiales	0,24	0,27	0,21	0,13

La comparaison de ces tableaux avec ceux qui ont pu être construits pour la C.G.T. et pour le patronat industriel et commercial montre par ailleurs que la coopération des coopératives, de l'artisanat et des groupes intermédiaires comme la Pensée Française, les Associations Familiales et les entreprises nationalisées, est plus importante avec l'agriculture qu'avec le patronat, infiniment plus importante qu'avec la C.G.T., et que, d'autre part, l'opposition des centrales syndicales ouvrières est un peu moins accusée à l'égard de l'agriculture que vis-à-vis des autres groupes.

Le groupe des agriculteurs serait donc plus attractif que le groupe des industriels et commerçants et que la C.G.T. En même temps son pouvoir de répulsion serait moindre.

C) LE PROBLÈME DE LA RÉALITÉ ET DE LA CORRESPONDANCE
ENTRE LE COMPORTEMENT DU GROUPE DES AGRICULTEURS
TEL QUE L'EXPRIMENT SES ÉLITES ET SON COMPORTEMENT EFFECTIF

Le fait qu'en dehors de comportements très apparents facilement repérables, comme la construction de barrage sur les routes ou l'adhésion au Poujadisme, nous ne puissions saisir les opinions et les attitudes du groupe que par l'intermédiaire de ses élites, pose quelques problèmes.

Les élites constituent-elles le miroir fidèle du groupe ou ne présentent-elles qu'une image opportune pour leur action, masquant des formes réelles susceptibles de se manifester un jour ou l'autre de façon imprévisible pour l'hors-groupe ?

Les élites tiennent en grande partie leur pouvoir de ce qu'elles sont représentatives du groupe.

Dans la mesure où elles ne traduisent pas ce qui est, on peut donc supposer qu'elles imposent certaines opinions et attitudes auxquelles les membres du groupe se conforment ensuite. Dans ce dernier cas, le comportement moins enraciné serait peut-être moins stable, mais il n'en devrait pas moins être considéré comme une donnée, et ceci d'autant plus qu'il est difficile, compte tenu de l'état présent de l'analyse sociologique, d'établir le degré d'intégration en profondeur d'un comportement imposé par l'élite à un moment donné de l'histoire du groupe.

Ce qu'il est important de connaître et devrait pouvoir être déterminé plus aisément, c'est la proportion de la population du groupe qui assume les différents comportements.

Une enquête sur ce sujet, étendue à toutes les régions françaises, mériterait d'être entreprise. En son absence, on peut seulement émettre quelques présomptions.

Parmi les différents thèmes qui constituent le corps de l'idéologie paysanne, il semble que celui de la félicité paysanne soit loin de recueillir l'unanimité des paysans. Dans certaines régions en particulier des régions montagneuses à sols pauvres (comme la Corse), la liaison agriculture - pauvreté semble dominante dans l'esprit des paysans.

Quant au thème de l'unité paysanne, il correspond bien davantage dans tout le monde agricole à une aspiration qu'à une réalité. Ce décalage entre les modes de pensée réels et leur représentation par les dirigeants des organisations du groupe n'empêche certes pas les thèmes proposés de jouer leur rôle d'images motrices, tant à

l'égard des membres du groupe qu'à l'égard de ceux de l'hors-groupe. Ces thèmes engendrent d'autre part, un effet de valorisation du groupe.

Mais une telle situation est dangereuse par l'ambiguïté même sur laquelle elle repose. On peut valablement supposer qu'elle ne résisterait pas à un accroissement général de « la connaissance » du groupe des agriculteurs.

§ 2. — ORGANISATION POLITIQUE ET PROFESSIONNELLE

A) STRUCTURATION

L'agriculture dispose d'un nombre très élevé d'organismes professionnels et elle compte des représentants dans tous les partis politiques.

Le fait primordial, en matière d'expression politique de l'agriculture, c'est, en dépit de l'intense besoin que tous les agriculteurs ont de l'instrument politique, l'inexistence d'un grand parti unifié. La diversité du monde paysan, l'isolement relatif des différentes régions, la recherche par tous les partis d'une clientèle encore nombreuse qui a constitué autrefois la majorité de la population française, telles sont les explications que l'on peut avancer.

Les voix du groupe paysan ont une répartition presque identique à la répartition du corps électoral français dans son ensemble. Pour les élections du 2 janvier 1956, la répartition des voix entre les partis se présente de la manière suivante (56) :

	Corps électoral des agriculteurs	Ensemble du corps électoral
	%	%
Communistes	17	26
Socialistes	14	15,5
Radicaux	9	10,5
R.G.R.	2,5	2,5
M.R.P.	12	11
Modérés (Paysans et Indépendants Pay- sans)	20,5	15,5
Républicains Sociaux	3,5	4
U.D.C.A.	14,5	11,5

On peut constater une tendance vers la droite plus accentuée chez les agriculteurs. Cependant les Paysans et Indépendants-Paysans

(56) H. MENDRAS : Cours de sociologie rurale, I.E.P., Paris, 1956-1957.

ne semblent pas bénéficier auprès du groupe dont ils se disent les représentants spécifiques d'une préférence exclusive.

Une certaine répartition territoriale de l'influence prépondérante des différents partis est discernable. « Le Sud-Ouest, du Massif Central, le Berry, une partie du Bourbonnais, constituent des citadelles communistes. La S.F.I.O. est bien implantée dans le Sud-Ouest et dans tout le vignoble méditerranéen. Les Radicaux sont en perte de vitesse, mais demeurent dans le Sud-Ouest, les Charentes et l'Ouest du Bassin Parisien. Le M.R.P. est particulièrement fort en Bretagne et en Alsace. Les Modérés sont chez eux dans le Sud-Est du Massif Central. L'ancien P.R.L. avait une assez solide implantation dans le Bassin Parisien » (57).

Les éléments déterminants de cette implantation doivent être cherchés beaucoup moins dans la correspondance entre les besoins d'une région et le programme d'un parti (comme nous le verrons plus loin, les programmes agricoles de tous les partis sont fort proches) que dans les caractéristiques de comportement propres à la paysannerie : traditionnalisme qui fait recevoir le communisme comme l'héritier de la Révolution, perméabilité au rayonnement d'un centre urbain, à l'influence d'une personnalité, à l'action de l'Eglise. M. Jacques Fauvet (58) considère par ailleurs comme un facteur important de l'orientation des masses rurales vers la gauche une caractéristique socio-économique, savoir : l'implantation de longue date du faire valoir direct sur petite propriété.

De même que pour l'organisation politique, la dispersion est le trait essentiel de l'organisation professionnelle agricole. Il s'accompagne ici de la volonté des divers groupements de représenter l'ensemble de l'agriculture, quelles que puissent être les restrictions juridiques apportées à leur activité.

En fait, deux organisations seulement ont vocation à la représentation des intérêts économiques généraux de la profession. Ce sont, la Fédération Nationale des Syndicats d'Exploitants Agricoles (F.N.S.E.A.) qui unit par l'intermédiaire des Fédérations Départementales 32 000 syndicats locaux et 700 000 adhérents, soit plus du tiers des exploitants, et, d'autre part, les Chambres Départementales d'Agriculture, institutions à caractères public dont les membres sont élus à la fois par les agriculteurs, les syndicats, les coopératives et les mutuelles agricoles, et dont le rôle essentiel est d'établir la liaison entre l'agriculture et les Pouvoirs Publics.

(57) H. MENDRAS : Cours de sociologie rurale, I.E.P., Paris, 1956-1957.

(58) Fondation nationale des Sciences politiques. Colloque sur la représentation politique du monde paysan, juin 1956.

Il existe d'autre part, 27 syndicats spécialisés par type de production qui entretiennent avec la F.N.S.E.A. des rapports plus ou moins étroits grâce à une commission de coordination, et qui, par leurs normes d'action, constituent les véritables « pressure-groups » de l'agriculture dans le champ politique. Citons : la Confédération Générale des Planteurs de Betteraves, l'Association Générale des Producteurs de Blé, la Confédération Nationale de l'Elevage, la Fédération Nationale des Associations Viticoles.

Viennent enfin des groupements à objet plus précis et limité, rassemblés au sein de la Confédération Nationale de la Mutualité de la Coopération et du Crédit Agricole (C.N.M.C.C.A.) ou bien indépendants et sympathisants de la F.N.S.E.A. : 17 000 coopératives regroupant plus d'un million d'agriculteurs, des sociétés mutuelles d'assurance et de prévoyance sociales; divers organismes de Crédit Agricole, les Caisses locales de Crédit Agricole Mutuel; enfin des associations dont la plupart se donnent pour but l'information et la diffusion du progrès technique en agriculture, comme la Société des Agriculteurs de France et les nombreuses sociétés locales d'agriculture.

Quels sont les effets de ce mode d'organisation sur la puissance du groupe ? Est-il générateur de force ou de faiblesse ?

Il est bien évident qu'en dépit de l'existence de deux centrales importantes, la F.N.S.E.A. et de la C.N.M.C.C.A., auxquelles se rattachent formellement la plus grande partie des porte-paroles de l'agriculture, la dispersion de la représentation professionnelle s'accompagne nécessairement d'un éparpillement des centres de décision. En certaines circonstances, le poids de l'une quelconque des deux centrales risque de constituer pour le groupe des agriculteurs une faiblesse dans le combat.

On peut constater en tout cas à travers les thèmes revendicatifs des divers organismes, que les coalitions ne se trouvent parfaitement et habituellement réalisées que pour des objectifs négatifs.

La dispersion peut cependant, sous son aspect politique, constituer un élément de force. Elle peut susciter de la part des partis, une action de surenchère dont le groupe des agriculteurs ne saurait manquer de profiter.

Elle peut assurer d'autre part, la permanence au pouvoir d'une représentation paysanne, malgré les mutations successives de gouvernements. Il ne faut toutefois pas oublier que la permanence apparente peut, du fait de la dispersion des organisations, n'être en fait qu'une représentation successive de sous-groupes organisés.

En outre, il est très possible que l'existence d'un grand parti paysan mette en fin de compte à la disposition des agriculteurs des armes plus efficaces.

Les organisations agricoles tentent de remédier à la faiblesse que comporte leur structuration en utilisant, plus intensément que les organisations des autres groupes, les possibilités d'action ouvertes dans le champ politique, en créant à l'intérieur de ce champ un système de liaisons, politique - profession - administration, qui engendre et qui facilite l'apparition de modes d'action privilégiés.

B) ORGANISATIONS PROFESSIONNELLES ET CHAMP D'ACTION POLITIQUE

L'intrusion des organisations professionnelles dans le champ politique remonte à la création des premiers groupements professionnels agricoles. La Société des Agriculteurs de France a très habilement su, dès l'origine, mobiliser les petits et moyens propriétaires pour la défense politique de la grande propriété rurale. En les enrôlant dans « l'Association de l'Industrie et de l'Agriculture Française », elle les amena à prêter leur soutien aux industriels, dans le combat parlementaire qu'ils menaient pour l'élévation des tarifs douaniers (59).

La Société Nationale d'Encouragement à l'Agriculture, fondée en 1880 à l'instigation de Gambetta et rivale de la Société des Agriculteurs de France, fut essentiellement un instrument de conquête forgé par le radicalisme pour attirer à lui le monde paysan.

Les responsables actuels de la profession, héritiers des deux grandes tendances de gauche (C.N.M.C.C.A.) et de droite (F.N.S.E.A.) n'ont donc pas à innover totalement. Il leur suffit, la plupart du temps, de transformer la destination de certaines structures spécifiques qui consacrent la liaison déjà existante de la politique et de la profession.

Jadis orientées dans le sens d'un asservissement de la profession à la cause politique de la gauche ou de la droite, ces structures tendent à être infléchies dans le sens d'une utilisation de la politique dans le combat du groupe pour la maximisation de son Revenu.

L'action de la Confédération du boulevard Saint-Germain et celle de la F.N.S.E.A. sont conditionnées de manière différente. La Confédération dispose au point de départ d'un meilleur réseau de liaisons; elle peut en particulier s'appuyer sur le Ministère de l'Agriculture, ce qui lui donne le contrôle de la Caisse Nationale de Crédit Agricole,

(59) Pr. F. SELLIER : « Politique et profession d'après l'Histoire ». *Esprit*, juin 1955.

M. AUGÉ-LARIBE : « La politique agricole de la France », P.U.F., 1950.

sur le Ministre de l'Agriculture quand il est radical, et naturellement sur tous les parlementaires radicaux.

La F.N.S.E.A. s'est longtemps trouvée gênée par l'antiparlementarisme de ses prédécesseurs qui avait abouti à l'institution d'une règle d'incompatibilité entre les mandats professionnels et les mandats politiques.

Actuellement et depuis la disparition de cette règle en 1951, c'est la F.N.S.E.A. qui semble se trouver dans la meilleure position de combat. La C.N.M.C.C.A. est vraisemblablement soumise à un freinage dû à la rigidité de ses liens avec un parti déterminé.

Les positions parlementaires de la F.N.S.E.A. semblent bien établies. Le mouvement d'Action Civique a amené à l'Assemblée Nationale en 1951, une trentaine de députés « agricoles » pour la plupart présidents de fédérations départementales. L'Amicale Parlementaire Agricole réunissait en 1955, outre les 40 représentants de l'agriculture au Conseil Economique, 160 à 200 députés et sénateurs dont la plupart appartenaient au « Parti Paysan » et au groupe des « Indépendants-Paysans ».

Parmi les liaisons de la Fédération avec l'administration ou les organes para-étatiques, notons que la F.N.S.E.A. bénéficie de l'appui des fonctionnaires des Eaux et Forêts et du Génie rural; elle a généralement pour alliée les chambres d'agriculture, en particulier l'Assemblée permanente des Présidents des Chambres d'agriculture avec laquelle elle cohabite, rue Scribe.

C) LES MODALITÉS DE LA REPRÉSENTATION DU MONDE PAYSAN AU SEIN DES ORGANISATIONS AGRICOLES, DANS LES PARTIS ET AU PARLEMENT

A cet égard, deux points méritent un examen :

La qualification socio-professionnelle des représentants et le poids que, par leur masse, ils sont susceptibles d'exercer dans les formations politiques et parlementaires.

La qualification socio-professionnelle des représentants constitue l'élément le plus difficilement déterminable. Les organisations professionnelles agricoles ne font pas volontiers état des diplômes ou de l'étendue de l'exploitation de leurs dirigeants. Les candidats aux élections affichent souvent une profession qu'ils n'exercent pas à titre principal. Faute de pouvoir chiffrer avec précision la répartition des postes de direction entre grands et petits propriétaires exploitants, grands fermiers et techniciens agricoles, on a donc été obligé de se contenter d'indices certainement très vagues mais qui sont les seuls

qui permettent d'éclairer quelque peu les phénomènes les plus marquants.

Une constatation générale s'impose tout d'abord : depuis le début du siècle les propriétaires terriens sont progressivement remplacés par d'autres catégories d'agriculteurs et par des techniciens agricoles.

Très sensible au Parlement (60), ce mouvement s'effectue aussi de façon très nette à l'intérieur des syndicats, des mutuelles et des coopératives. Il reste à savoir quels sont les bénéficiaires de cette évolution.

Sur le plan parlementaire, cette évolution ne semble pas avoir accru la représentation du groupe des agriculteurs. Parallèlement à l'effacement des grands propriétaires, la représentation agricole s'est amoindrie. Elle était de 30 % en 1889; de 18 % en 1910; elle est passée de 11 à 13 % entre 1924 et 1940; elle atteignait 9 % en 1946; ce n'est que depuis 1951 qu'elle atteint à nouveau 11 %. Le partage des fonctions entre les nouveaux leaders du groupe des agriculteurs s'effectue de la façon suivante :

Les présidents et administrateurs des organisations locales sont très fréquemment de petits et de moyens exploitants; leurs directeurs et leurs secrétaires administratifs qui assument souvent la charge effective de la gestion sont des techniciens ou des ingénieurs.

A l'échelon central, on rencontre principalement des régisseurs, ingénieurs agricoles dirigeant de grands domaines proches de Paris, de grands propriétaires exploitants, des parlementaires de centre-gauche et de centre-droit, enfin, quelques rares petits et moyens exploitants, agriculteurs spécialisés ou particulièrement bien secondés sur leur exploitation par leur femme ou leur fils (61).

Dans le domaine politique se retrouvent toutes les catégories de représentants agricoles déjà citées. Cependant, selon M. Mattei-Dogan, les petits et moyens exploitants, généralement fort mal placés sur les listes électorales, ne constitueraient qu'un appât pour la clientèle agricole qui, dans l'ensemble des circonscriptions, ne parvient pas à faire prévaloir ses préférences par la voix du panachage.

Mis à part les élus agricoles du Parti Communiste et du Parti Socialiste qui sont précisément de petits ou de moyens cultivateurs et qui représentent 20 % environ des députés susceptibles à un titre quelconque d'être considérés comme « agriculteurs », la majorité des

(60) M. MATTEI-DOGAN. La représentation parlementaire du monde rural. Colloque sur la représentation politique du monde paysan. Fondation Nationale des Sciences Politiques. Juin 1956.

(61) Cf. M. H. MENDRAS : « Les organisations agricoles ». Colloque sur la représentation Politique du Monde Paysan. Fondation Nationale des Sciences Politiques.

représentants de l'agriculture ne semble pas être issue de « la petite exploitation familiale ».

En 1951, 26 d'entre eux sur 51 étaient au moment des élections dirigeants départementaux régionaux ou nationaux de la F.N.S.E.A., présidents de chambres d'agriculture ou de comités intersyndicaux. Les 2/3 des nombreux élus détenaient déjà un mandat de conseiller général. Il semble peu vraisemblable que les petits exploitants soient nombreux à pouvoir assumer un tel cumul de fonctions.

Quel est le poids exercé par ces représentants du fait de leur masse relative à l'intérieur du corps politique ?

« Les agriculteurs » sont infiniment moins nombreux aux centres de décision que les représentants des autres groupes eu égard à leur importance démographique. Il faut toutefois remarquer que l'écart est moins grand qu'on ne l'a souvent affirmé. D'après le dernier recensement, le groupe des agriculteurs comprendrait 17 % de la population des ménages et 21 % de la population active.

Quoi qu'il en soit, la présence des agriculteurs dans les cadres des partis est bien plus faible que celle à laquelle leur poids démographique leur permettrait de prétendre. Les cadres de la S.F.I.O. comptent 6,8 % d'agriculteurs, ceux du M.R.P. 6 % sur le plan national et 3,2 % sur le plan départemental (62). Le parti radical renferme très peu d'agriculteurs dans son appareil même; il limite la plupart du temps leur rôle à l'administration des municipalités. Au parti communiste, ce sont de très loin les dirigeants d'origine ouvrière qui prédominent.

Seuls les modérés accueillent assez libéralement les représentants de l'agriculture qui occupent chez eux non seulement la majorité des postes de direction des centres départementaux mais encore 27 % de leurs sièges à l'Assemblée Nationale.

La situation des agriculteurs au sein de la plupart des partis de masse (63) s'explique aisément. Les paysans n'aiment pas payer de cotisations, ils adhèrent peu et militent encore moins. A l'intérieur du parti communiste dans lequel la proportion des membres agriculteurs avoisine 30 %, le monopole traditionnel du leadership ouvrier prévaut sur l'application des normes d'une représentation proportionnelle des diverses catégories sociales d'adhérents (64).

(62) Cf. « Partis Politiques et classes sociales », sous la direction du Professeur M. DUVERGER. Cahiers de la Fondation Nationale des Sciences Politiques. Paris, 1955.

(63) Sur la distinction entre Partis de masse et Partis de cadres. Cf. Professeur Maurice DUVERGER. Les partis politiques. A. COLIN 1951.

(64) Cf. Le Parti Communiste Français in Partis politiques et classes sociales. *Op. cit.*

Les candidats issus de l'agriculture sont nombreux aux élections législatives. Ils représentaient 17,5 % du nombre total des candidats en 1951 et 20 % en 1956. Mais ces proportions semblent n'être que l'effet d'une manœuvre habile des partis, qui n'aboutit nullement à accroître même momentanément la puissance du groupe des agriculteurs. Les élus à l'Assemblée Nationale comprenaient en fait, en 1951, 11,7 % d'agriculteurs, soit 8 % des députés communistes, 5 % des députés S.F.I.O., 6 % des députés M.R.P., 9 % des députés R.G.R., 27 % des députés modérés, 13 % des députés R.P.F.

Les deux seuls effets de masse exercés par les agriculteurs dans le domaine politique tiennent à leur poids électoral et à leur relativement forte représentation au Conseil de la République (25 % des sénateurs).

Le second effet est très localisé. Le premier est plus diffus mais il doit néanmoins jouer avec une force plus accentuée au Parti Radical et chez les Modérés qui recrutent environ 30 % de leurs électeurs dans la paysannerie.

§ 3. — CARACTERISTIQUES DE L'ACTION POLITIQUE ET PROFESSIONNELLE

A) LA POLITIQUE PAYSANNE DES PARTIS ET LE CONTENU DES REVENDICATIONS SYNDICALES

La politique paysanne des partis présente en France une très grande homogénéité. Ainsi que l'indique M. J. Fauvet (65), tous les programmes se proposent de redonner à l'agriculture sa place dans la nation et aucun d'eux « ne défend la grande propriété » ; « de l'extrême-gauche à l'extrême-droite, on dénonce au contraire la concentration des terres et l'on défend les moyens et les petits paysans ».

Les divergences de programmes, dans la mesure où elles se manifestent, ne portent que sur les buts finaux dont la concordance avec le dessein d'ensemble de chaque parti doit être sauvegardée.

Plus préoccupés de réalisations immédiates que d'un futur lointain, les électeurs agricoles s'en soucient généralement peu ; mais on ne doit pas en mésestimer l'importance : elles expliquent la plus ou moins forte tendance des partis à collaborer avec les organismes professionnels agricoles.

Deux partis sont assez défavorables à cette collaboration : le Parti Communiste pour lequel l'objectif théorique reste la collectivité

(65) Cf. Avant rapport général du Colloque sur la représentation politique du monde paysan. *Op. cit.*

sation de la terre (66) et le M.R.P. opposé par principe à la forme politique de l'action syndicale.

Les Socialistes, par contre, sont naturellement enclins, dans le court terme au moins, à aider les dirigeants du boulevard Saint-Germain. Ils voient, en effet, dans ces derniers, les défenseurs de la coopération, bon instrument, à leur sens, de la socialisation progressive des moyens de production.

Quant au Parti Paysan, il se veut le meilleur soutien de la F.N.S.E.A. M. Leroy-Ladurie déclarait, au congrès de ce parti en décembre 1956 : « La paysannerie dispose de deux armes : la profession organisée et le Parti Paysan. Ces armes doivent être de préférence tenues par la même main... Deux mouvements, une seule âme... une seule volonté ».

Le mouvement Poujade professe la même doctrine de confusion de l'action politique et de l'action professionnelle, ce qui l'a d'ailleurs conduit à offrir son appui au syndicalisme agricole avant même que celui-ci ne le sollicite.

Les revendications d'ensemble des organismes professionnels, comme la politique des partis, font preuve de la parfaite unité de vue, au moins formelle, des divers responsables. L'accord se réalise là aussi sur l'opportunité de la défense de la petite exploitation familiale. On y ajoute un second cri de ralliement : il faut enrayer l'exode rural qui appauvrit l'agriculture et surtout (mais on insiste moins sur cet aspect de la question) raréfie la main-d'œuvre salariée et exerce une pression à la hausse sur les salaires agricoles.

Les mesures préconisées ont trois caractères principaux : elles sont la plupart du temps négatives. Elles manifestent une incompréhension de principe à l'égard de l'économie et du rôle que l'agriculture pourrait jouer dans le mouvement de croissance de l'économie nationale. Leurs domaines privilégiés sont ceux des prix et du commerce extérieur. On réclame le maintien des prix agricoles au niveau atteint à un moment donné, quel que soit l'état de la structure relative de ces prix, la baisse des produits industriels nécessaires à l'agriculture, la suppression des importations agricoles et le soutien des exportations.

Les mesures les plus constructives concernent la modernisation de l'agriculture. L'accroissement de l'équipement et la vulgarisation des techniques sont tenus pour des objectifs essentiels.

(66) Cf. M. Claude ERZATY (Sur l'ambiguïté de la politique agricole du Parti Communiste Français). « Les Communistes et les Paysans », in *Colloque... op. cit.*

Au total, l'ensemble des mesures préconisées se caractérise essentiellement par l'incompatibilité des objectifs et le désajustement des moyens envisagés et de ces objectifs.

B) L'ACTIVITÉ PARLEMENTAIRE DES REPRÉSENTANTS DE L'AGRICULTURE (67)

La plupart des représentants de l'agriculture au parlement paraissent se consacrer tout entiers aux problèmes agricoles. Ils participent rarement aux débats d'intérêt général et dans le domaine agricole lui-même leur horizon est souvent limité à un cadre régional ou départemental. Cette limitation est souvent favorable aux intérêts des sous-groupes spécialisés régionalement ou par produits. Pour contrebalancer cet éparpillement, plusieurs groupements intra ou paraparlementaires, visant à l'étude globale des questions agricoles ou au rassemblement de l'ensemble des députés et sénateurs d'origine agricole, ou se donnant ces deux objectifs, se sont constitués.

La Commission de l'Agriculture est, avec la Commission de l'Éducation Nationale, la plus spécialisée de toutes les commissions de l'Assemblée Nationale, par sa composition professionnelle. En 1952 elle comprenait parmi ses 44 membres, 38 agriculteurs. La Commission des boissons, plus hétérogène, comptait néanmoins à la même époque, 16 agriculteurs et par ailleurs de très nombreux représentants des départements viticoles.

En dépit de l'illicéité de semblables formations, deux intergroupes agricoles ont été créés : l'Amicale Parlementaire Agricole déjà mentionnée, et le Groupe Interparlementaire de la Mutualité Agricole fondé en 1955 et qui a reçu l'adhésion de 120 parlementaires. Enfin plusieurs partis ont fondé en leur sein des commissions d'études des questions agricoles. Il faut par ailleurs signaler l'existence des intergroupes céréalier, betteravier, et de l'intergroupe de l'élevage, que l'on dit influents, et qui ne font qu'accentuer les tendances au morcellement, aussi bien dans l'étude des problèmes, que dans la mise en œuvre des actions nécessaires.

De toutes façons, les influences coordinatrices ne prédominent pas. Les parlementaires agricoles font preuve d'une activité aussi débordante que dispersée.

700 propositions de lois relatives à l'agriculture ont été soumises à l'Assemblée Nationale durant la législature 1951-1955; plusieurs

(67) M. MATTEI-DOGAN : La représentation parlementaire du monde rural in Colloque sur la représentation politique du monde paysan. Fondation Nationale des Sciences Politiques. *Op. cit.*

d'entre elles présentées à quelques jours d'intervalle par des députés différents avaient trait au même sujet et étaient rédigés dans des termes absolument identiques. Leur confection était probablement le fait de la même centrale professionnelle. Les 6/7^e des projets de loi ainsi présentés ont été rejetés. Si ce rapport constituait le seul indice de l'efficacité du groupe des agriculteurs sur le plan parlementaire, on pourrait considérer cette efficacité comme très basse.

Section 3

LES MECANISMES DE LA LUTTE POUR LE PARTAGE

Sous-section 1

Le schéma descriptif

§ 1. — REPERAGE DES DISPARITES ET EVALUATION PAR LE GROUPE DES AGRICULTEURS DE SA SITUATION DEFAVORABLE

Le groupe des agriculteurs, tout comme les autres groupes sociaux, est très « attaché au niveau de vie qui a été le sien au cours de la période immédiatement antérieure » (68). Lorsque ce niveau de vie est amoindri par suite du mouvement propre de certains éléments d'infrastructure ou des efforts d'autres groupes sociaux pour accroître leur part dans le Revenu National, une tension sociale prend naissance et croît à l'intérieur du groupe. On peut donc considérer que la disparité fondamentale, celle qui engendre la tension, c'est la disparité du niveau de vie (69).

Mais cette disparité n'est en quelque sorte qu'une disparité résultante, issue elle-même d'une série de disparités premières. Ces disparités premières sont de plus en plus repérées et perçues par le groupe avant même la disparité de niveau de vie proprement dite.

Le groupe se livre alors, à partir de la prise de conscience de ces disparités premières, à une évaluation anticipée du désavantage que ces disparités sont susceptibles d'engendrer. Il faut noter que l'évaluation du désavantage est la plupart du temps une évaluation anticipée. Le désavantage réalisé, repérable dans les disparités de pouvoir

(68) Pr Jean MARCHAL : *Théorie Moderne des salaires et Théorie Générale de la Répartition*. *Revue économique*, juillet 1955.

(69) Pour la définition de la notion de disparité. Cf. Pr H GUITTON. *Les Fluctuations Economiques*, in *Gaëtan Pirou. Traité d'Economie Politique*. Recueil Sirey, éditeur.

d'achat et de niveau de vie, se présente alors comme un indice du résultat d'une phase de lutte dans laquelle le groupe s'est trouvé engagé après un délai plus ou moins long qui a suivi l'apparition et la prise de conscience des disparités premières.

Quoi qu'il en soit, qu'il s'agisse de disparités engendrées par les liaisons propres aux éléments d'infrastructure et des disparités issues de l'action des groupes antagonistes, ou qu'il s'agisse des disparités premières et des disparités résultantes, toutes les disparités sont toujours pour une lutte analytiquement définie et située dans un cadre temporel donné, des disparités motrices.

Le caractère moteur des disparités acquiert une qualification suffisante du fait que le groupe, après avoir pris conscience des disparités, a pour objet essentiel de les faire disparaître si elles lui sont défavorables ou de les accroître dans le cas contraire.

Mais le projet fondamental va souvent plus loin et le groupe des agriculteurs exige la mise sur pied d'un système global de liaisons qui maintienne ou qui soit susceptible d'instaurer la « parité ». C'est cette exigence de « parité » qui est le fondement des politiques agricoles menées dans différents pays (70).

A) DISPARITÉS AFFECTANT LA CONSOMMATION

Les disparités affectant la consommation sont soit des disparités consommation-production, soit des disparités consommation alimentaire-consommation non alimentaire.

a) *Disparités consommation-production*

L'indice de la production agricole sur la base 100 en 1949 atteignait 132 en 1955, alors que l'indice de la consommation de biens agricoles sur la même base était de 127. En réalité ces indices généraux ne recouvrent pas une disparité globale telle que la production agricole dans son ensemble serait excédentaire par rapport à la consommation. Les disparités concernent seulement quelques produits. Ainsi

(70) Cf. Le principe de la parité inauguré aux U.S.A. par l'Agricultural Adjustment Act de 1933.

A propos de ce thème de la parité, il ne nous semble pas sans intérêt de citer l'article premier de la loi sur l'Agriculture, de l'Allemagne Fédérale votée par le Bundestag, le 8 juillet 1955.

« Pour permettre à l'agriculture de participer au développement progressif de l'économie allemande et pour assurer à la population le meilleur approvisionnement possible en denrées alimentaires, il importe et ce, par les moyens d'une politique générale économique et agricole, de mettre l'agriculture à même de compenser les désavantages naturels et économiques auxquels elle est soumise comparativement aux autres secteurs de l'économie... La situation sociale des personnes travaillant dans l'agriculture doit simultanément être portée au même niveau que celle des groupes professionnels comparables ».

pour l'année 1954, des disparités se manifestent pour les produits suivants :

Produits	Consommation	Production
Blé	60 millions de qx	105 millions de qx
Pommes de terre.....	55 millions de qx	158 millions de qx
Fruits	20 millions de qx	26 millions de qx
Vin	55 millions d'hl	58 millions d'hl
Lait et produits laitiers.....	145 millions d'hl	175 millions d'hl

Or si l'on suppose que la structure de l'output agricole ne se modifie que légèrement dans les années à venir, ces disparités ont toute chance de s'accroître. Cela ressort des calculs du troisième plan de modernisation et d'équipement.

En se fondant sur l'hypothèse d'un accroissement de 35 % de la consommation globale entre 1954 et 1961, en considérant par ailleurs que dans des conditions climatiques normales le progrès technique assure à la France un accroissement annuel de production agricole de 4 % environ, le bilan consommation-production en 1961 serait le suivant pour les produits énumérés plus haut.

Produits	Consommation	Production
Blé	56 millions de qx	134 millions de qx
Pommes de terre.....	51 millions de qx	202 millions de qx
Vin	55 millions d'hl	72 millions d'hl
Lait	171 millions d'hl	204 millions d'hl

b) *Disparités consommation alimentaire-consommation non alimentaire :*

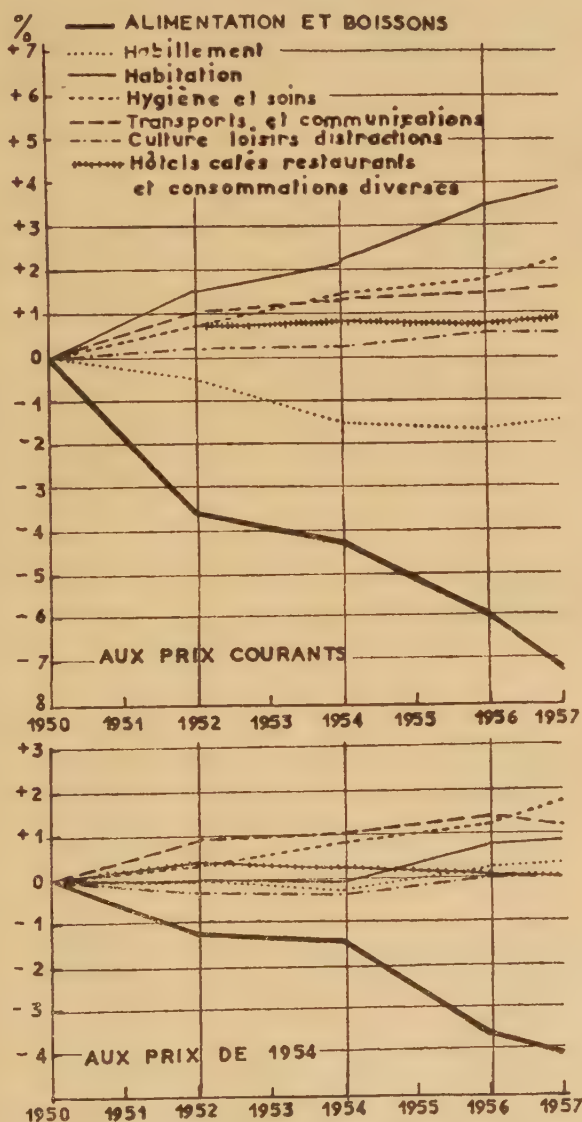
Ces disparités résultent de l'évolution divergente de la consommation des biens alimentaires d'une part et de la consommation des biens non alimentaires d'autre part.

Etudiant l'évolution de la structure de la consommation entre 1950 et 1957 le Centre de Recherches et de Documentation sur la Consommation classe les consommations en trois groupes, suivant leur taux de croissance par rapport à la consommation globale, soit :

- les consommations ayant un taux de croissance inférieur au taux de croissance de la consommation globale;
- les consommations ayant un taux de croissance supérieur au taux de croissance de la consommation globale;
- les consommations ayant un taux de croissance égal au taux de croissance de la consommation globale.

MODIFICATIONS DE LA PART DE CHAQUE CATEGORIE DE BESOINS DANS LA CONSOMMATION TOTALE

DE 1950 A 1957



Or c'est dans le premier groupe que se trouve l'ensemble des produits alimentaires. Ainsi entre 1950 et 1957, alors que la consommation globale a augmenté de 41 %, la consommation alimentaire a augmenté de 29 % en volume, soit environ 3,7 % par an. L'élasticité apparente de la consommation alimentaire par rapport à la consommation totale est donc de 0,7 sur l'ensemble de la période.

Cette évolution peut être observée à travers l'évolution des budgets types de l'Institut d'Observation Economique

Budget ajusteur

Novembre 1949 :

Partie alimentaire	8 645	42 %
Partie non alimentaire	12 029	
	20 674	

Février 1951 :

Partie alimentaire	8 844	37 %
Partie non alimentaire	15 165	
	24 009	

Février 1954 :

Partie alimentaire	10 904	36 %
Partie non alimentaire	19 245	
	30 149	

Février 1956 :

Partie alimentaire	16 341	38 %
Partie non alimentaire	25 270	
	41 611	

Février 1957 :

Partie alimentaire	16 353	37 %
Partie non alimentaire	27 556	
	43 909	

B) LES DISPARITÉS PRIX

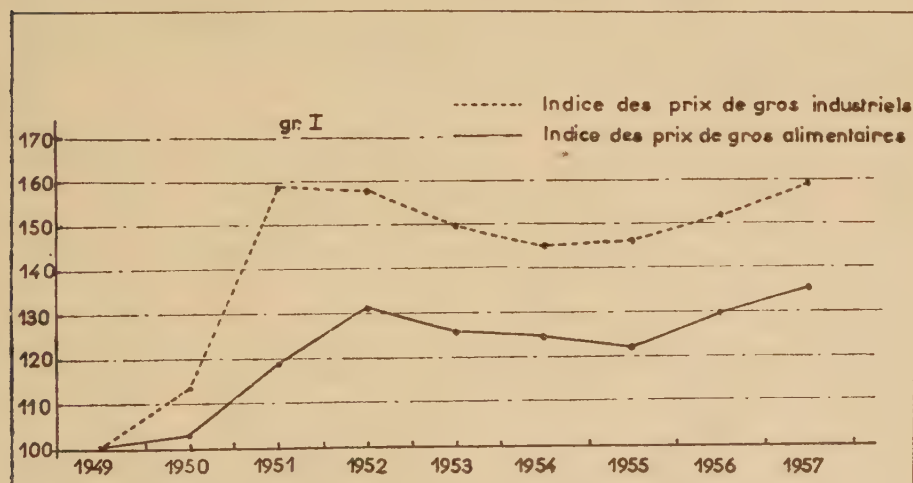
Le repérage des disparités prix pose au point de départ le problème de choix de la période de base. Nous avons conventionnellement adopté l'année 1949.

C'est en 1949 en effet que l'indice des prix de gros industriels calculé sur la base 100 en 1938 a, après lui avoir été longtemps inférieur, dépassé l'indice des prix de gros agricoles. On peut donc considérer qu'une certaine parité se trouvait réalisée en 1949.

Sur la base 100 en 1949 l'indice des prix de gros alimentaires et l'indice des prix de gros industriels ont évolué de la manière suivante :

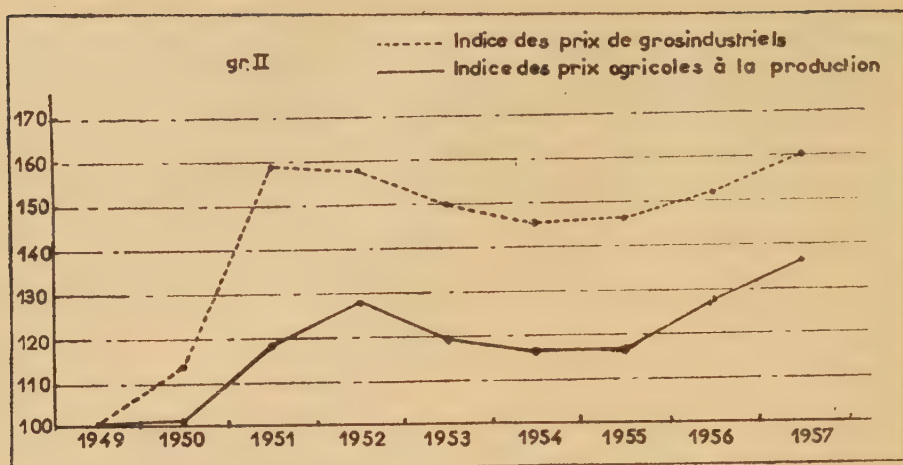
Années	Indices prix alimentaires	Indices prix industriels	Écart
1949	100	100	0
1950	103,2	113,7	10,5
1951	119,7	158,7	39,0
1952	131,0	158,2	27,2
1953	125,3	149,8	24,5
1954	124,6	145,1	20,5
1955	122,6	145,9	23,3
1956	129,3	151,6	22,3
1957	135,2	158,9	23,7

Le graphique I retrace cette évolution. Après avoir atteint près de 40 points en 1951, l'écart se situe encore en 1957, à 23,7.



Cette disparité est encore plus marquée si l'on remplace la série de l'indice des prix de gros alimentaires par la série de l'indice des prix agricoles à la production (71), (graphique II).

(71) Etudes statistiques janvier-mars 1957. Calcul d'un indice de prix agricoles.



La série des écarts devient :

0; 13,4; 40,5; 30,6; 30,9; 29,3; 29,8; 24,2; 22,3.

La comparaison des séries des prix de gros ne donne d'ailleurs qu'une vue approchée des disparités.

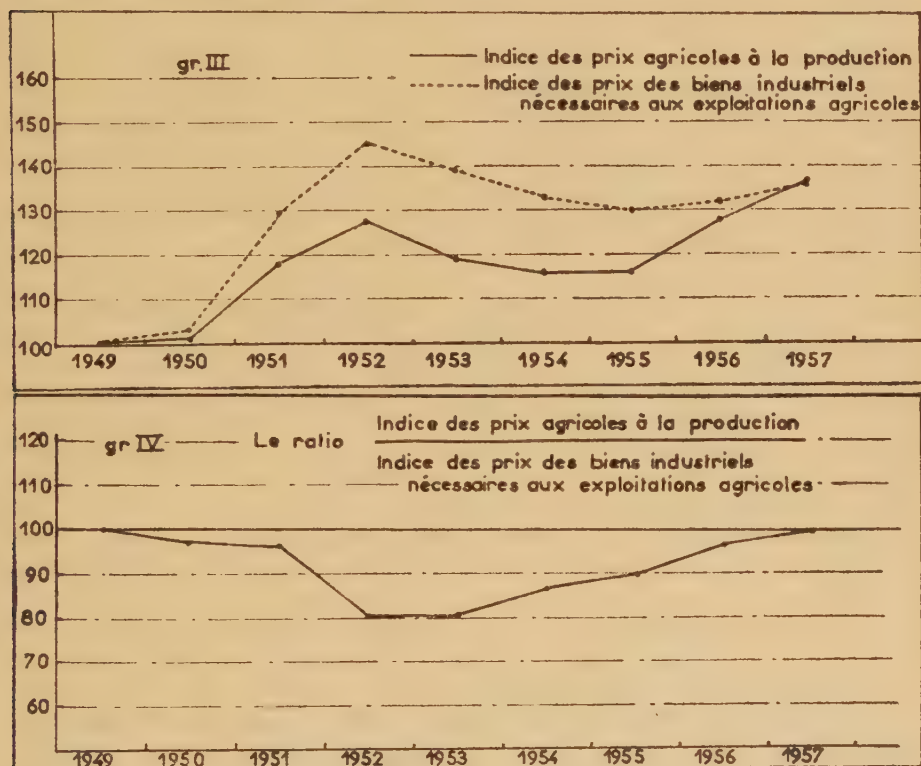
La comparaison de l'indice des prix agricoles à la production d'une part et d'autre part de l'indice des prix des produits industriels nécessaires aux exploitations agricoles donne certainement un aperçu plus significatif.

Années	Indice des prix agricoles à la production	Indice du prix des produits nécessaires aux exploitations agricoles	Écart
1949	100	100	0
1950	100,3	103	2,7
1951	118,2	129,1	10,9
1952	127,6	145,3	17,7
1953	118,9	138,8	19,9
1954	115,8	133,1	17,3
1955	116,1	129,9	13,8
1956	127,4	131,9	4,5
1957	136,6	135,5	1,1

Les écarts sont moins marqués que les écarts précédents; ils n'en demeurent pas moins sensibles (graphique III). L'action des Pouvoirs Publics peut être considérée comme se trouvant à l'origine de ce fait.

A partir de ces deux indices, il est possible d'étudier la variation du rapport $\frac{\text{Prix agricoles à la production}}{\text{Prix des biens industriels nécessaires aux exploitations agricoles}} \times 100$ ou « ratio ».

L'évolution entre 1949 et 1955 marque une détérioration très nette de la situation des agriculteurs qui atteint son point culminant en 1952 et 1953 et s'améliore légèrement en 1954 et 1955 (graphique IV). Mais la situation semble s'améliorer en 1957 et la parité 1949 provisoirement rétablie.



Années

Ratio

1949

100

1950

97

1951

96

1952

80

1953

80

1954

86

1955

89

1956

96

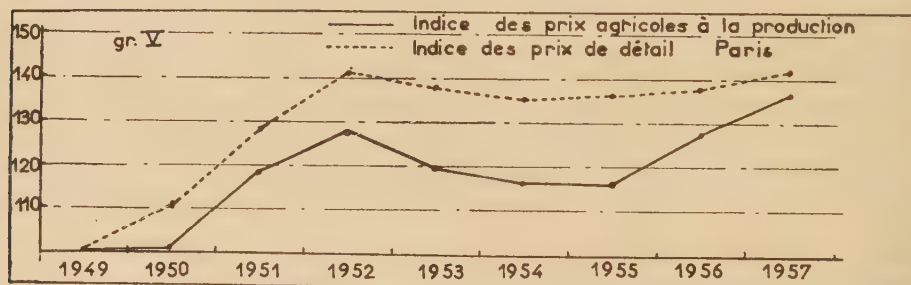
1957

100

La comparaison des séries des prix de détail et des prix agricoles à la production révèle d'autres disparités significatives (graphique V).

Années	Indices des prix agricoles à la production (base 100 en 1949)	Indices des prix de détail des biens alimentaires (base 100 en 1949)	Écart
1949	100	100	0
1950	100,3	110,3	10,3
1951	118,2	128,0	9,8
1952	127,6	140,7	13,1
1953	118,9	137,4	18,5
1954	115,8	135,0	19,2
1955	116,1	135,9	19,8
1956	127,4	138,2	10,8
1957	136,6	142,2	5,6

L'écart déjà important existant en 1949 entre les prix à la production et les prix de détail s'est encore accentué.



C) DISPARITÉS LIÉES A LA SPÉCIFICITÉ DE L'OFFRE AGRICOLE (72)

Les caractères spécifiques de l'offre agricole se trouvent à l'origine de disparités repérables mais presque toujours difficilement mesurables.

Rappelons sommairement ces caractères spécifiques :

- 1° Le caractère aléatoire des quantités produites.
- 2° La disparité de la période de production selon les produits agricoles.
- 3° Le caractère saisonnier de l'offre.

(72) Cf. Pr FROMONT : Cours Doctorat.

Pr J. MILHAU : *Traité d'Economie Rurale*. P.U.F.

M. SIROL : *Le rôle de l'Agriculture dans les fluctuations économiques*, Sirey.

4° L'hétérogénéité des liaisons offre-prix, qui, entre autres causes, peut être largement imputable à l'hétérogénéité de certaines liaisons institutionnelles (liaisons de type King ou liaisons de type proportionnel).

5° L'inertie des éléments décisionnels de l'offre et l'inertie de la structure de l'output issues de l'inertie du facteur naturel et du facteur humain. Cette inertie se traduit par la faible élasticité de substitution des facteurs de production.

6° L'atomicité de l'offre.

Trois types de disparités essentielles peuvent être décelées entre le secteur agricole et le secteur industriel :

1° Disparités dans le degré de maîtrise de l'offre,

2° Disparités dans le degré d'atomicité de l'offre,

3° Disparités d'élasticité de substitution des facteurs de production.

D) DISPARITÉS DES LIAISONS INSTITUTIONNELLES DÉTERMINANTES DU REVENU

Le revenu de chacun des groupes de la nation est pour une large part déterminée par les liaisons institutionnelles existant à un moment donné. Il en est ainsi du revenu des agriculteurs comme de celui des autres groupes. Mais les analyses antérieures permettent de déceler dans les liaisons institutionnelles qui concourent à la formation du revenu des agriculteurs, une grande diversité de types (73).

Cette diversité se présente souvent comme « infrastructurellement nécessaire ».

Quoi qu'il en soit, à cette diversité s'oppose l'unicité des liaisons institutionnelles qui commandent la formation du Revenu d'autres groupes (74). Tel est le cas du groupe des salariés. Les liaisons institutionnelles propres au groupe des salariés comportent deux éléments :

— Le cadre des conventions collectives à l'intérieur duquel se fixe le taux des salaires à la suite de discussions souvent accompagnées de luttes entre patrons et ouvriers. La loi du 11 février 1950 qui

(73) Cf. Première partie.

(74) A ne considérer que les « conditions institutionnelles » présumées ou explicitement formulées dans les analyses de « type classique », l'observation élémentaire rend indéfendable l'idée de l'existence de « conditions institutionnelles » identiques s'appliquant à tous les groupes. En fait, il semble bien que l'hétérogénéité soit la loi. Ceci ne préjuge en rien de la possibilité d'une explication unitaire de la Répartition dont l'analyse des conditions institutionnelles et des liaisons qui en découlent ne constitue qu'un élément.

fixe ce cadre précise par ailleurs qu'aucun salaire ne peut être fixé en-dessous d'un salaire minimum (S.M.I.G.) fixé par le gouvernement après consultation des organisations ouvrières et patronales.

— Le second élément est issu de la loi du 18 juillet 1952 qui institue une liaison nécessaire entre le salaire minimum interprofessionnel garanti et l'indice des prix à la consommation familiale à Paris, dit indice des 213 articles, à travers l'obligation qui est faite au gouvernement de réviser le S.M.I.G. chaque fois que l'indice des 213 articles varie de plus de 5 %.

Ce système ne constitue bien entendu qu'un déterminant partiel de la masse des salaires ou de la part du groupe des salariés dans le Revenu National (75). Il n'en a pas moins un caractère d'unicité incontestable. Cette unicité s'est par ailleurs accrue à la suite de l'action du groupe des salariés (76).

Du fait de cette action des salariés, qu'il s'agisse de leur action pour créer le cadre institutionnel ou de l'action dérivée destinée à renforcer l'unicité du mécanisme, la « parité » que l'on peut estimer avoir existé à un moment quelconque de la longue période antérieure entre les liaisons institutionnelles déterminantes du Revenu des salariés d'une part et des agriculteurs de l'autre, a cessé d'exister. Elle a fait place à une disparité de plus en plus accusée qui se manifeste par l'unicité des liaisons propres au groupe des salariés et par la diversité des liaisons qui président à la formation du Revenu du groupe des agriculteurs.

E) LES DISPARITÉS DE REVENUS MOYENS ET DE POUVOIRS D'ACHAT

Les disparités de revenus moyens et les disparités de pouvoirs d'achat entre le groupe des agriculteurs et les autres groupes apparaissent a priori comme des disparités résultantes. En fait, la référence habituelle faite à ce type de disparités par les organisations du groupe des agriculteurs peut nous amener à considérer que ces disparités résultantes se présentent souvent dans la lutte comme des disparités motrices.

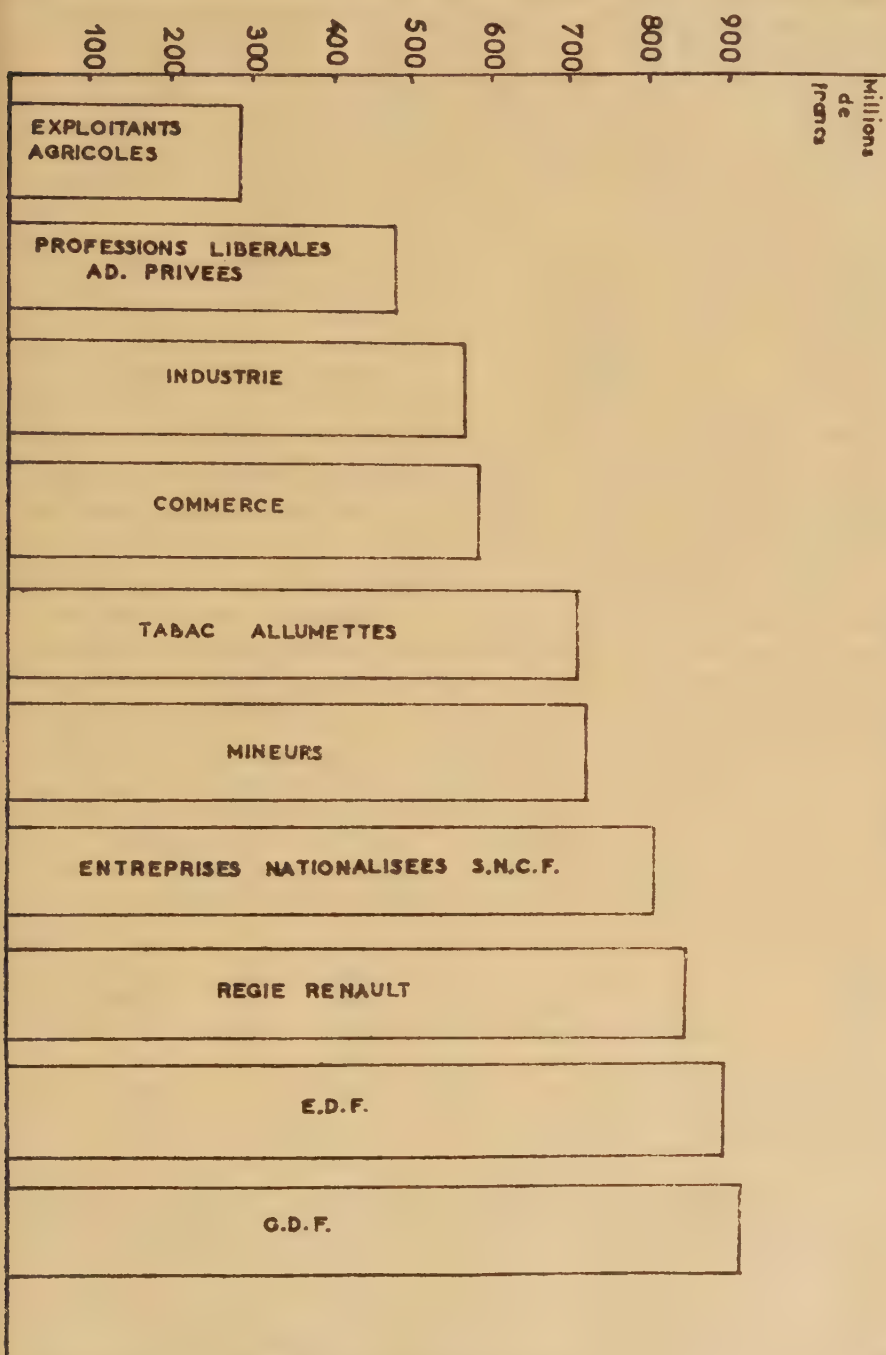
C'est dans cette optique que la revue « Chambres d'Agriculture » du 15 mai 1956 présente un diagramme des rémunérations moyennes de différentes activités dans le but de faire ressortir la place du revenu moyen des agriculteurs qui se situe « au bas de l'échelle » (année 1954).

(75) Il est bon de noter d'autre part que ce système de liaison n'est pas nécessairement et en toute hypothèse favorable à la maximisation de la part des salariés dans le Revenu National.

(76) Cf. Pr Jean MARCHAL : « Théorie Moderne des Salaires et théorie générale de la répartition », *Revue Economique*, juillet 1955.

SALAIRES ET REMUNERATIONS EN 1954

Source : CHAMBRES D'AGRICULTURE
n° 100 15 Mai 1956



Malgré les incertitudes concernant l'évaluation de la disparité existant entre le revenu moyen des agriculteurs et le revenu moyen des non agriculteurs, il est possible de la repérer d'une manière approximative (77).

Années	Revenu moyen (78) des agriculteurs exploitants	Revenu disponible moyen des non-agriculteurs	Revenu des agriculteurs en % du revenu des non-agriculteurs
1949			
1950	200 000	400 000	50
1951	235 000	470 000	50
1952	242 000	560 000	43,2
1953	253 000	580 000	43,6
1954	280 000	600 000	46,6
1955	290 000	670 000	43,2

En ce qui concerne les disparités de pouvoirs d'achat, l'évaluation se révèle encore plus malaisée qu'en ce qui concerne les disparités de revenus moyens (79).

Le pouvoir d'achat global des exploitants (en tant que consommateurs) peut être obtenu en divisant l'indice du revenu net des exploitants par l'indice des 213 articles (80), indice légèrement modifié pour tenir compte de la structure des budgets des exploitants agricoles; en conséquence, les biens alimentaires sont affectés d'une pondération de 45 % et les autres dépenses d'une pondération de 55 %.

Années	Indice du revenu monétaire net des exploitants (base 100 en 1949)	Indice des 213 articles modifié (base 100 en 1949)	Indice du pouvoir d'achat (base 100 en 1949)
1949-50	104	102	102
1950-51	114	118	97
1951-52	126	143	88
1952-53	142	147	97
1953-54	153	146	105
1954-55	158	147,5	107

Source : M. BARTHELEMY : R.E. juillet 1956.

(77) Sur les difficultés de l'évaluation, cf. KLATZMANN : « La place de l'Agriculture dans le Revenu National. Dangers et incertitudes de son évaluation ». *Etudes et Conjoncture* (série rouge). Mars-avril 1953. Voir aussi du même auteur « Revenu de l'Agriculture et situation économique des agriculteurs ». « *Etudes et Conjoncture* », 1959.

(78) Revenu moyen par tête de population active. Ordre de grandeur en monnaie.

(79) Cf. M. A. DE CAMBIAIRE : « l'Agriculture et l'Economie nationale ». Centre régional d'économie et de sociologie rurale, Rennes; et M. BARTHÉLÉMY : « Evolution du Pouvoir d'achat agricole », *Revue économique*, juillet 1956.

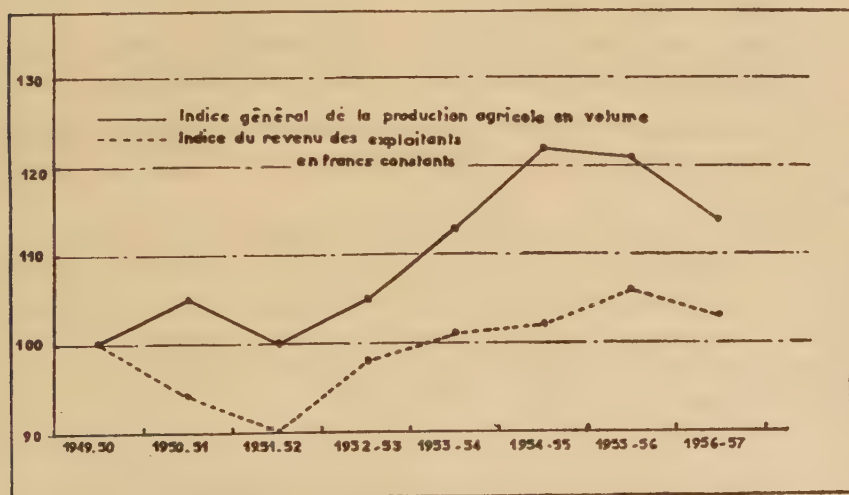
(80) Cf. M. BARTHÉLÉMY : *Op. cit.*

En employant la même méthode de calcul, il est possible à titre de comparaison, d'évaluer quelle a été l'évolution du pouvoir d'achat de la masse des salaires et traitements.

Années	Indice des salaires et traitements bruts	Indice des 213 articles	Indice du pouvoir d'achat
1949	100	100	100
1950	110	111,2	98
1951	140	130,1	107
1951	165	145,4	113
1953	171	143,7	118
1954	185	143,3	129
1955	201	144,9	138

Source : M. BARTHELEMY : R.E. juillet 1956.

Enfin l'une des disparités à laquelle les agriculteurs sont le plus sensibles a trait à la divergence d'évolution entre le volume de la production agricole et leur revenu.



Les disparités que nous venons d'énumérer constituent les indices les plus significatifs de la situation favorable ou défavorable du groupe des agriculteurs, évalués ou repérés au plan global.

Mais l'évaluation du groupe peut se faire à partir d'objets plus limités et à une échelle plus restreinte. Il est bon cependant de noter qu'en définitive, quel que soit l'échelle ou l'élément sur lequel porte

l'évaluation, elle est toujours représentative d'une disparité évaluable globalement (81).

Ainsi, la disparité de pouvoirs d'achat peut être évaluée par le groupe à partir d'une disparité portant sur une consommation significative. Telle sera par exemple l'évaluation des disparités existant dans la consommation de « loisirs » ou dans la consommation vestimentaire, ou encore dans la consommation de viande, etc.

En ce qui concerne les disparités prix, en outre, l'évaluation peut porter exclusivement sur certains produits considérés par le groupe comme produits « pilotes ». Tel est souvent le cas du blé.

Le fait que l'évaluation porte sur tel ou tel produit considéré comme un produit pilote peut s'expliquer par plusieurs raisons :

- il peut s'agir d'un bien produit par la grande majorité des membres du groupe dans une agriculture à polyculture dominante comme l'agriculture française;
- le produit peut être considéré comme un produit pilote du fait de l'existence pour ce produit d'une liaison-revenu de type proportionnel;
- il peut y avoir des raisons d'ordre exclusivement psychologique d'autre part;
- enfin, le produit peut être un produit pilote parce que les leaders du groupe en sont les principaux producteurs.

Les disparités par ailleurs affectent souvent d'une manière inégale les différents membres ou les différents sous-groupes du groupe des agriculteurs.

En effet, certaines disparités par exemple sont propres aux éléments marginaux du groupe. Dans le cas où ces éléments sont très nombreux, l'évaluation pourra être une évaluation de la disparité affectant uniquement « les marginaux ». Cette évaluation sera d'ailleurs très proche de celle obtenue par le calcul d'une moyenne générale pour l'ensemble du groupe.

§ 2. — DE LA NAISSANCE DES TENSIONS A LA LUTTE POUR LE PARTAGE

Les disparités évaluées par le groupe des agriculteurs constituent les éléments moteurs de sa lutte et de sa stratégie dans le partage du Revenu National.

(81) Notons que les évaluations effectuées directement à l'échelle globale occupent de plus en plus de place dans l'action du groupe des agriculteurs (cf. la presse professionnelle « Chambres d'Agricultures », « l'information agricole », etc.).

Le repérage initial des disparités amène en termes de politique agricole à poser le problème de la parité et à rechercher ses modes de réalisation.

Sur le plan analytique, qui nous intéresse ici, le problème qui se pose est celui de la réalisation d'un équilibre dynamique (82). Tout d'abord, cet équilibre est-il possible ?

Rien ne permet de nier à priori que, à travers des écarts en plus ou en moins affectant dans le temps les variables prises deux à deux, un équilibre soit finalement possible conceptuellement et qu'à travers une série d'ajustements les disparités se résorbent nécessairement.

Ce sont ces ajustements qui, en fin de processus ou à un moment donné, permettraient seuls de rendre compte de la répartition du revenu entre les groupes sociaux.

Au total, sur le plan conceptuel, plusieurs ajustements sont possibles qui permettraient de résorber les disparités majeures.

Ainsi, l'excès de la production agricole par rapport à la consommation peut toujours être annulé par le jeu d'un mécanisme de prix donné. L'infériorité du revenu moyen des agriculteurs peut être annulée par une émigration en masse des agriculteurs vers le secteur industriel. Les disparités prix peuvent être résorbées par les mouvements de l'offre agricole, etc.

En fait, à ces ajustements conceptuellement possibles, s'opposent deux séries de contraintes :

- tout d'abord des contraintes d'infrastructure;
- et ensuite des contraintes tenant à la volonté des groupes sociaux.

Ces deux séries de contraintes sont créatrices de rigidités.

a) *Contraintes d'infrastructure*

Parmi ces contraintes, on peut noter tout d'abord, la rigidité de l'offre agricole et son caractère aléatoire (83). Les aléas qui affectent l'offre des agriculteurs rendent ainsi aléatoires les ajustements d'offre théoriquement nécessaires.

Un autre type de contrainte vient de la répartition existant entre la consommation de biens alimentaires et la consommation de biens non alimentaires et de la stabilité relative de la première.

(82) Cf. PR H. GUITTON : *Les fluctuations économiques*, Sirey, éditeur, page 253, « Les notions à la base de la dynamique ».

Du même auteur : le problème économique de l'indexation, *Revue économique*, mars 1955.

(83) Cf. Les mouvements de l'offre in Troisième Partie. Section II. Les liaisons déterminantes du revenu des agriculteurs.

La rigidité dans la structure de l'output agricole, liée à l'existence de biens à liaison-revenu de type King d'une part et de biens à liaison-revenu de type proportionnel d'autre part, engendre à son tour des contraintes (84).

Il en est de même de la faible mobilité des agriculteurs (85).

b) *Les contraintes tenant à la volonté des groupes sociaux*

Les ajustements théoriquement possibles ne peuvent en aucune façon être considérés comme neutres vis-à-vis du groupe des agriculteurs pour lequel ils constituent un processus de détermination du Revenu.

Parallèlement, le groupe ne se comporte pas d'une manière neutre vis-à-vis de ces ajustements.

Il y a tout d'abord des ajustements que le groupe désire et d'autres qu'il ne veut pas voir se réaliser. En d'autres termes, il y a des disparités que le groupe des agriculteurs considère comme favorables et d'autres comme défavorables à la maximisation de son revenu total.

Le groupe des agriculteurs a d'autre part des idées arrêtées sur les modes d'ajustement qu'il souhaite. Ainsi, toute diminution éventuelle de la population agricole est violemment rejetée par les organisations du groupe, ce qui constitue une contrainte à certains ajustements possibles.

Enfin, compte tenu des champs d'action existants, le groupe des agriculteurs possède les instruments qui peuvent lui permettre de s'opposer victorieusement aux ajustements qu'il juge indésirables (86).

Finalement, la résorption des disparités, en supposant qu'elle soit toujours possible, ne supprime pas nécessairement les tensions existantes et on peut même affirmer que dans certains cas, elle risque de les amplifier ou d'en créer de nouvelles.

Les disparités ayant été préalablement évaluées, le groupe des agriculteurs va prendre conscience de la situation défavorable qui est la sienne et une réaction va nécessairement se produire.

Il est possible d'explicitier a priori la relation abstraite qui existe entre le stimulus initial constitué par les disparités et la réaction du groupe.

(84) Les liaisons institutionnelles auxquelles nous nous référons constituent à n'en pas douter des éléments d'infrastructure dans le cadre temporel court où nous nous plaçons. Il n'en est certainement plus ainsi dans une période longue.

(85) Cf. Situation sociologique du groupe des agriculteurs in Section II du présent chapitre.

(86) Cf. Section I et section II du présent chapitre.

La formule qui exprime cette relation est de la forme :

$$R = F (G, S)$$

où G représente les caractères sociologiques spécifiques du groupe des agriculteurs et S le stimulus.

D'une manière plus détaillée, l'expression précédente peut se traduire par l'expression factorielle suivante :

$$R_{ij} = S_{j1} F_{1i} + S_{j2} F_{2i} + \dots + S_{jn} F_{ni} + S_j F_{ji}$$

où les S représentent « les indices de situation » repérés analytiquement qui permettent de définir le ou les stimulus. Ces indices sont des indices spécifiques de chaque situation.

Les F représentent la valeur des caractéristiques sociologiques du groupe. Les facteurs qui constituent la personnalité du groupe sont les mêmes pour tous les groupes, mais la valeur attribuée à chacun de ces facteurs diffère selon les groupes.

Ainsi dans notre égalité, le symbole F_{2i} montre la mesure dans laquelle le groupe i possède la valeur du facteur de « syntality » F_2 (87).

Ainsi les valeurs de S sont les valeurs spécifiques du stimulus à partir duquel la réaction du groupe se produit et les différentes valeurs de F sont les valeurs spécifiques caractéristiques des facteurs qui composent la personnalité du groupe siège de la réaction.

Dans notre égalité, la réaction du groupe représente la somme de toutes les combinaisons possibles de chacun des indices caractérisant une situation (stimulus) avec chacun des différents éléments composant la personnalité du groupe.

Il est bon de préciser par ailleurs qu'un même stimulus ne donne évidemment pas nécessairement la même réaction selon les groupes (les F ont des valeurs différentes pour chaque groupe).

D'autre part, à deux moments, assez éloignés, un même stimulus ne donnera pas une réaction identique chez le même groupe (variabilité des F dans le temps).

Enfin, selon les groupes et selon les situations, les délais de réaction diffèrent sensiblement.

Ce schéma abstrait et général que nous venons de tracer avait pour seul objet de préciser la liaison fondamentale existant entre les disparités défavorables au groupe des agriculteurs et la réaction qu'elles provoquent.

Il se révèle nécessaire, en abandonnant les généralités, de pénétrer plus avant dans le détail des enchaînements.

(87) Cf. Introduction de la section II du présent chapitre.

Les disparités défavorables évaluées par le groupe des agriculteurs engendrent dans le groupe une série d'effets que seule une simplification voulue à priori nous a permis de regrouper sous la forme d'une réaction indifférenciée.

Entre la naissance et la croissance d'une tension sociale dans le groupe des agriculteurs d'une part, et les barrages de routes ou la mobilisation des parlementaires dévoués au groupe paysan d'autre part, la différenciation est nécessaire dans l'analyse, bien qu'il s'agisse de deux éléments de la « réaction » du groupe à une réduction réalisée ou escomptée de son revenu révélée par les disparités.

Initialement, la prise de conscience des disparités défavorables au groupe donne naissance à une « tension sociale » (88). Cette tension sociale peut se définir sommairement comme un état d'insatisfaction qui, à partir d'une certaine intensité, aboutit à transformer la tension interne du groupe en tension intergroupe (quelles que soient les déviations que puisse adopter dans ses modalités cette tension intergroupe).

La tension sociale qui a pris naissance dans le groupe des agriculteurs peut se résorber de trois manières :

1° Le groupe des agriculteurs peut tout d'abord accepter que les disparités qui lui sont défavorables se maintiennent ou s'accroissent, partant accepter une réduction de son niveau de vie.

2° La tension peut se résorber d'autre part par une réduction du nombre des agents composant le groupe.

3° Enfin, la tension peut disparaître à la suite d'un combat victorieux mené par le groupe pour l'accroissement de son revenu ou du mouvement autonome de certaines variables d'infrastructure déterminant un accroissement du revenu.

Quelle est la position du groupe des agriculteurs en ce qui concerne ces trois modalités de résorption de la tension ?

1° L'acceptation délibérée, par le groupe, d'un niveau de vie amoindri semble à priori difficile à admettre dans le cadre des normes politiques et sociales qui sont celles de la société française actuelle.

On peut concevoir par ailleurs, que l'acceptation par le groupe des agriculteurs d'un niveau de vie amoindri lui soit imposée par un groupe adverse dominant, disposant à son profit de la contrainte publique. Est-il besoin d'affirmer que les conditions politiques d'un tel phénomène sont loin d'être réunies ?

(88) Cf. Pr Jean MARCHAL. Théorie moderne des salaires et théorie générale de la Répartition in *Revue Economique*, juillet 1955.

2° La réduction du nombre des membres du groupe des agriculteurs (89) se heurte tout d'abord à une opposition acharnée des organisations agricoles (90).

La réduction du nombre des membres du groupe se heurte par ailleurs à une contrainte extérieure qui tient à la capacité d'absorption des autres secteurs. Ainsi le projet de loi portant approbation du deuxième plan de modernisation et d'équipement (Annexe au procès-verbal de la séance du 1^{er} juin 1954) indique que le taux annuel d'accroissement dans l'ensemble des branches d'activité autres que l'agriculture atteint seulement le chiffre de 0,8 %.

La contrainte tenant à l'emploi est évidemment liée à la contrainte tenant au montant de l'investissement réalisé dans le secteur non agricole (91).

3° En excluant les conditions externes indépendantes de la volonté du groupe et les conditions d'organisation et de cohésion, il est possible d'énumérer quelques-unes des conditions essentielles d'un combat efficace :

a) Nécessité pour le groupe de posséder de nombreux agents aux positions stratégiques correspondant aux différents champs d'action. Le groupe des agriculteurs semble assez bien partagé sous ce rapport. Dans le champ politique par exemple, 200 députés se réclament des agriculteurs, par ailleurs, l'Amicale Parlementaire Agricole groupe 120 élus (92).

b) Le centre de décision du groupe doit être capable de mettre sur pied un plan d'action rationnelle.

Un plan d'action rationnelle est celui qui définit les objectifs réalisables, compte tenu des contraintes tenant soit aux éléments d'infrastructure, soit à la force et à l'action des groupes antagonistes. Pour autant que les prises de position des organisations du groupe dans leurs diverses publications puissent nous fournir un élément de jugement, le groupe des agriculteurs souffre dans ce domaine d'une déficience à peu près totale.

(89) Cf. Sous-Section I de la section II du présent chapitre. Caractéristique de la population du groupe.

(90) Illustration de cette opposition : les articles publiés par l'Information agricole, organe bi-mensuel de la F.N.S.E.A., entre juillet 1956 et juin 1957, 7 articles de fond sont consacrés à cette question. En voici les titres : un problème mal posé : la population agricole active est-elle excédentaire en France?; A propos de l'exode rural; Y a-t-il trop de travailleurs agricoles?; L'exode est-il la meilleure défense du revenu agricole?; Revenu et populations agricoles; les dangers d'une dépopulation systématique.

(91) Cf. Section II, chapitre I, troisième partie. Les liaisons déterminantes du Revenu des agriculteurs.

(92) Cf. Sous-section III - Section II du présent chapitre.

c) Nécessité pour le groupe d'employer les armes les plus adaptées à la lutte, compte tenu de la diversité des champs d'action.

Les barrages de routes semblent, en l'état actuel de la structure et de la perméabilité du pouvoir politique, devoir constituer des armes adaptées au champ politique.

La grève semble au contraire totalement inadaptée dans le champ économique *stricto-sensu*.

d) Nécessité pour le groupe de créer dans l'opinion publique un climat de sympathie pour son combat.

La tension sociale existant dans le groupe des agriculteurs peut, d'autre part, se traduire par un « intragroup conflict », résultat d'une tension existant entre les sous-groupes composant le groupe des agriculteurs.

Cet intragroup conflict pourra se résoudre par l'absorption ou la satellisation du ou des groupes les plus faibles.

La satellisation se manifeste souvent à travers une « *dévi*ation de tension » que le sous-groupe dominant impose à un autre ou aux autres sous-groupes du groupe des agriculteurs (93).

La déviation de la tension existant entre les sous-groupes aboutit à renforcer la tension intergroupe existant entre le groupe des agriculteurs et les groupes antagonistes à l'échelon national.

La tension sociale qui a pris naissance dans le groupe des agriculteurs est repérable par la valeur prise par la fonction d'insatisfaction propre au groupe. On peut imaginer cette fonction d'insatisfaction comme une fonction décroissante du pouvoir d'achat moyen escompté ou réalisé du groupe.

C'est à partir d'un certain niveau atteint par la fonction d'insatisfaction que se trouve atteint le seuil d'action (94) du groupe des agriculteurs.

Le seuil d'action du groupe est peut-être par ailleurs repérable en termes de partage.

Soient A_0 la part du groupe des agriculteurs dans le Revenu National en t_0 .

So la part des groupes non agricoles ou plus précisément la part d'un groupe comme le groupe des salariés en t_0 .

(93) Cf. Première partie. Chapitre III. Le marché du vin.

(94) Pour la définition et les éléments d'une économie de seuil, cf. Pr P.-L. REYNAUD.

— Psychologie des seuils économiques. Revue des Sciences économiques de Liège, septembre 1956.

— Récessions et seuils économiques. Revue économique, novembre 1957.

A1 la part des agriculteurs en t1
et S1 la part des salariés en t1,

on a en to

$$\frac{A_0}{S_0} = P_0$$

et $S_0 - A_0 = \alpha$

où α représente l'écart existant entre la part des agriculteurs et la part des salariés

au moment t1 on a :

$$\frac{A_1}{S_1} = P_1 \text{ et } S_1 - A_1 = \alpha'$$

(Il est bon de noter que les valeurs en t1 peuvent être des valeurs ex ante ou des valeurs réalisées).

Le fait que $\alpha' > \alpha$ ne suffit pas à définir le seuil d'action du groupe des agriculteurs.

L'accroissement de α peut être dû à un accroissement de la somme à partager imputable exclusivement à l'action du groupe des salariés.

L'accroissement de α peut être imputable d'autre part à une baisse de A. Un seuil d'action sera alors atteint sous réserve qu'entre to et t1 le nombre des agriculteurs n'ait pas baissé. Or, si le nombre des agriculteurs est demeuré le même, la baisse de A engendrera nécessairement une élévation de l'indice d'insatisfaction. Mais si l'émigration hors de l'agriculture a été telle que l'indice d'insatisfaction conserve la même valeur qu'en to, le seuil d'action ne sera pas atteint.

Au total, le repérage du seuil d'action exige que l'analyse en termes de parts relatives attribuées à chaque groupe soit complétée par une analyse portant sur le degré d'insatisfaction propre au groupe et à la relation fonctionnelle caractéristique dont il procède.

L'analyse des tensions et des seuils d'action ne constitue qu'une partie de l'analyse des processus qui président à la détermination de la part des agriculteurs dans le Revenu National.

L'explication véritablement générale et scientifique de la formation du revenu des agriculteurs devrait nous conduire à la mise sur pied d'un modèle.

Un grand nombre d'obstacles s'opposent, est-il besoin de le dire, à la réalisation de cette ambition.

Tout d'abord, nous sommes loin d'avoir la certitude d'avoir pris en compte dans nos analyses antérieures la totalité des variables qui seraient nécessaires pour la construction de ce modèle.

Il en est de même pour les liaisons. D'autre part, un grand nombre des liaisons qui ont fait l'objet de nos analyses sont restées à l'état intuitif ou hypothétique en quelque sorte.

L'observation permet malgré tout de déceler l'unité fondamentale des processus à travers des différenciations qu'il est nécessaire de mentionner ou de rappeler avant de procéder à la description sommaire d'un type de processus :

— La différenciation des processus observables peut être due aux éléments autonomes ou non que l'on considère comme constituant leur point de départ.

— Les processus de formation du revenu des groupes sont différenciés d'autre part selon les modalités d'action de chacun de ces groupes.

— Les processus de formation du revenu des groupes sont différenciés enfin selon la situation globale de l'économie où se déroule le processus, selon la structure économique, la structure sociale et la structure politique et notamment le degré de perméabilité du pouvoir politique.

Donnons-nous tout d'abord une variation autonome d'un élément d'infrastructure, soit une baisse de l'offre globale des agriculteurs telle que la consommation excède le volume de la production disponible. Admettons ensuite que la baisse de l'offre affecte dans la même proportion les biens à liaisons King et les biens à liaisons proportionnelle. *Les effets immédiats* de la baisse de l'offre vont être les suivants :

Pour les biens à liaisons King, il y aura un accroissement des prix à la production plus que proportionnel à la réduction des quantités.

Pour les biens proportionnels, il y aura simplement baisse de la quantité.

L'effet immédiat que l'on pourrait attendre sur la recette brute escomptée est fonction de la part relative des deux catégories de biens dans l'output total.

En fait, la logique de la proportionnalité nous indique qu'une baisse de la quantité de biens proportionnels engendre nécessairement une diminution de la recette afférente à ces biens.

L'effet total sur le revenu des agriculteurs pourrait donc être calculé par différence entre les deux mouvements en sens contraire qui affectent chaque catégorie de biens.

En réalité, la plupart du temps, la baisse escomptée du revenu imputable à la baisse des quantités de biens proportionnels va faire

croître l'indice d'insatisfaction à l'intérieur du groupe des agriculteurs et engendrer une tension sociale forte. Le cas du blé est assez typique en France. La baisse des quantités produites engendre une tension dans le groupe des agriculteurs car le blé est considéré comme un produit pilote psychologiquement; tout d'abord, il s'agit, pour le groupe, du produit qui bénéficie des mécanismes institutionnels les plus adaptés pour assurer la régularité, la sécurité et la maximisation du gain; enfin c'est un bien produit par la majorité des membres du groupe.

Le seuil d'action ayant été atteint, l'action du groupe se déploie exclusivement dans le champ politique, avec comme objet la hausse du prix du blé dont la fixation est du ressort du gouvernement, ou la mise sur pied d'un transfert de compensation.

La hausse des prix à la production et la hausse de la recette brute des agriculteurs joue le rôle d'élément inducteur de la hausse des prix au détail. Mais la transmission des mouvements des prix à la production s'accompagne toujours d'une amplification représentative de l'action du groupe des intermédiaires pour maintenir ou accroître son revenu.

L'ensemble de ces mouvements va faire croître la tension dans le groupe des salariés, en particulier dans le groupe ouvrier. La hausse des prix au détail va engendrer une baisse du pouvoir d'achat du groupe ouvrier en biens alimentaires, intensément ressentie du fait de l'importance de la consommation alimentaire dans la consommation ouvrière.

Théoriquement, on peut concevoir un arrêt du processus à ce stade par résorption de la tension dans le groupe ouvrier, soit par acceptation d'un niveau de vie diminué, soit par diminution de la population du groupe. Au terme du processus, l'imputation du revenu global fait alors apparaître un accroissement de la part du groupe des agriculteurs et un accroissement de la part du groupe du commerce aux dépens du groupe ouvrier.

En fait, les caractéristiques sociologiques du groupe ouvrier français font que l'acceptation d'un niveau de vie restreint à peu de chances de se produire; la diminution de la population du groupe se heurte d'autre part à des contraintes qui la rendent impossible.

La tension croissant à l'intérieur du groupe, un seuil d'action va être atteint.

Les mécanismes institutionnels créés dans la période antérieure par l'action du groupe ouvrier vont aboutir tout d'abord, à une augmentation du S.M.I.G. (procédure de l'échelle mobile). L'accroissement du S.M.I.G. déclenche un processus de généralisation des hausses de

salaires imputable à la volonté du groupe ouvrier et qui touche toutes les catégories du groupe (95). Mais la hausse du S.M.I.G. et le mécanisme de généralisation ne garantissent pas nécessairement au groupe ouvrier une augmentation de la masse des salaires, c'est-à-dire de sa part dans le Revenu National.

La réduction du volume de l'emploi dans le secteur industriel pourrait même aboutir au maintien de la part des ouvriers à son niveau antérieur. A cette phase, le comportement du groupe des entrepreneurs industriels est déterminant.

L'accroissement du S.M.I.G. et des différents taux des salaires industriels entraîne un accroissement des coûts-salaires des entreprises.

Le revenu du groupe des entrepreneurs risque de se trouver amputé au bénéfice du groupe des salariés. L'acceptation d'une telle amputation aboutirait à ce que l'accroissement du coût-salaire soit compensée par la baisse d'un autre élément du coût, la rémunération des entrepreneurs.

Mais le groupe des entrepreneurs possède les moyens de refuser cette amputation de son revenu. Tout d'abord, il peut en principe tendre à une réduction de l'emploi, mais il se heurtera dans cette action à la puissance du groupe ouvrier. Le groupe des entrepreneurs préférera adopter d'autres modalités d'action.

L'état et l'évolution de la demande des biens non alimentaires, sa puissance politique pour les prix réglementés, vont lui permettre de maintenir le volume réel de son revenu en procédant à une hausse des prix qui laissera intact le rapport existant initialement entre le revenu et le chiffre d'affaire global (96).

La lutte et le partage qui interviennent dans le secteur non agricole engendrent des effets-retour sur le revenu du groupe des agriculteurs.

Tout d'abord, la hausse du taux des salaires industriels entraîne par le jeu des effets solidaires (97), un accroissement des taux de salaires agricoles.

La hausse du prix des biens nécessaires à l'exploitation agricole vient d'autre part manifester son action sur la recette nette du groupe

(95) Cf. Pr Jean MARCHAL. Théorie moderne des salaires et théorie générale de la Répartition.

Revue économique, juillet 1955.

(96) Cf. Pr MARCHALL : Théorie moderne des salaires et théorie générale de la répartition. Revue économique, juillet 1955. The Construction of a new Theory of Profit, *American Economic Review*, septembre 1951.

P. BAUCHET : Evolution des salaires et structure économique. Revue économique.

(97) Cf. Deuxième partie. Chapitre II. Le marché du travail et l'action du groupe des salariés agricoles.

et constitue une contrainte qui vient limiter l'avantage que les exploitants pourraient retirer d'une restriction de l'emploi des salariés agricoles.

L'effet de coût peut alors se trouver à la source de la naissance et de la croissance d'une tension sociale et de l'apparition d'un seuil d'action. On pourrait concevoir que le groupe des agriculteurs mène son action principalement dans le champ économique *stricto-sensu* contre le groupe des entrepreneurs industriels. En fait c'est dans le champ politique que cette action se déploie une fois de plus. Le résultat favorable obtenu par le groupe se traduira par des subventions et des ristournes accordées aux agriculteurs à l'occasion des achats de biens industriels nécessaires à l'exploitation.

Cette modalité d'action du groupe des agriculteurs aboutit malgré tout, à travers les mécanismes budgétaires, à restreindre la part des groupes antagonistes, peut-être, mais pas nécessairement, celle du groupe des entrepreneurs industriels.

Au terme de cette séquence, les effets-coûts se manifesteront sans doute faiblement sur le revenu du groupe, compte tenu d'une part des résultats de l'action du groupe et d'autre part, du fait que, de par la structure du secteur agricole, les inputs d'origine industrielle sont assez faibles pour un grand nombre d'exploitants.

Le groupe des agriculteurs aura accru sa part dans la répartition du Revenu National, la tension dans le groupe va donc décroître et, toutes choses égales par ailleurs, on peut imaginer que s'établisse un équilibre stable de la répartition entre les groupes.

La durabilité d'un tel équilibre est cependant liée, en ce qui concerne le groupe des agriculteurs, à la réaction de l'offre agricole dans la période qui va suivre, celle pendant laquelle se sont déroulés les processus que nous venons de décrire.

L'équilibre de la répartition définit la structure de l'output agricole qui, compte tenu des liaisons institutionnelles existantes et des différentes contraintes, permet au groupe de maximiser son gain.

Un accroissement de l'output global correspondant à l'accroissement prévisible de la demande, les propositions caractéristiques de l'output restant inchangées, ne constitue pas un élément perturbateur de l'équilibre de la répartition antérieurement atteint.

Mais certains mouvements de l'offre peuvent venir perturber l'équilibre ainsi obtenu et constituer le facteur initial d'un nouveau processus.

La hausse des prix des biens King va donner lieu à un accroissement de l'offre de ces biens dans la seconde période, sous réserve des contraintes tenant à la période de production.

Ainsi la deuxième période risque d'être marquée par une baisse très marquée des prix pour les biens King, exception faite de certains produits comme la viande pour lesquels les prix se maintiendront ou seront en hausse.

En ce qui concerne les produits à liaisons-revenu de type proportionnel, leur prix est lié à l'indice des prix de détail et à l'indice du prix des biens nécessaires aux agriculteurs; on peut donc s'attendre à une hausse des quantités produites pour la seconde période.

Cette nouvelle situation correspond à un accroissement de la part des agriculteurs, mais l'équilibre de la répartition peut quand même être maintenu à la condition suivante :

transfert imputable à l'accroissement des quantités de biens proportionnels + accroissement de la valeur globale des produits King dont le prix s'est accru (ex. : viande) — diminution de valeur des biens King $\leq$ l'accroissement éventuel acquis par les groupes non agricoles en dehors de la lutte contre le groupe des agriculteurs entre les deux périodes.

Dans le cas où le membre (1) de notre égalité est plus grand que le membre (2), un nouveau déséquilibre de la répartition et un nouveau processus de lutte vont prendre naissance.

Dans la description des processus du partage, nous avons négligé jusqu'ici de faire intervenir les éléments concernant le commerce international et son influence éventuelle sur la formation du revenu des agriculteurs. Il semble nécessaire de les réintroduire pour terminer.

Dans le cas où il existe un excédent exportable de biens agricoles, l'exportation se heurte à priori à une contrainte imputable aux prix de revient de l'agriculture française. Pour surmonter cette contrainte, le groupe des agriculteurs obtient, en déployant son action dans le champ politique, l'instauration d'un transfert qui lui permet de compenser la différence des valeurs imputable à la disparité des prix français et des prix étrangers. Sous réserve de l'acceptation de ce transfert par les autres groupes, un équilibre de la répartition favorable au groupe des agriculteurs est possible.

Il ne faut pas se dissimuler cependant qu'il existe aussi un seuil de tolérance qu'il serait bon de ne pas méconnaître dans le cadre d'une politique d'accroissement des exportations agricoles.

Si l'on suppose à un moment donné que la production devient insuffisante pour couvrir la consommation intérieure, le surplus exportable disparaît. Le groupe des agriculteurs ne bénéficie plus du transfert existant antérieurement, ce qui constitue en quelque sorte un gain pour les groupes antagonistes. Mais compte tenu de la structure actuelle du commerce extérieur de la France, la diminution

des exportations agricoles risque d'entraîner une diminution des importations de matières premières nécessaires à l'industrie, partant constituer un facteur de restriction du revenu des groupes non agricoles.

Certes en cas d'insuffisance de la production, le groupe des agriculteurs pourra trouver dans la hausse des prix intérieurs, une compensation à son manque à gagner du fait de la diminution des exportations agricoles. Mais le groupe va alors se heurter aux exigences des autres groupes, en particulier du groupe ouvrier, dont un élément de stratégie peut consister dans l'obtention d'un montant d'importations agricoles élevées, destinées à peser sur les prix et dont la conséquence risque d'être une diminution du revenu du groupe des agriculteurs.

Ces éléments qui mériteraient à n'en pas douter une analyse spécifique peuvent être sans difficulté intégrés au schéma général.

*
* *
*

Note sur les niveaux d'équilibre de la répartition

Nous avons, à plusieurs reprises, évoqué, dans le schéma descriptif, l'idée d'équilibre de la répartition.

Nous pensons que l'analyse spécifique et générale des équilibres est du ressort de la théorie générale de la répartition.

Mais il n'est pas impossible d'essayer de repérer les linéaments d'une recherche des équilibres dans un cadre temporel court.

Sans se prononcer sur le point de savoir s'il existent nécessairement et s'ils sont repérables concrètement, on peut abstraitement affirmer que les équilibres de la répartition sont réalisés lorsque tous les coefficients de tension propres aux processus de répartition considérés deviennent nuls; cette annulation pouvant être simultanée ou successive.

Cependant, plus que cette détermination rigoureuse, dans l'abstrait, des niveaux d'équilibre, il semble que l'analyse essentielle à laquelle l'étude des niveaux possibles de l'équilibre de la répartition peut donner lieu, ait trait aux conditions de réalisation des équilibres. L'étude de ces conditions devrait porter sur deux points :

1° Conditions « infrastructurelles ».

Soit :

a) Conditions technologiques (notamment les coefficients qui permettent de les définir : coefficients techniques, élasticités techniques, etc.);

- b) Conditions institutionnelles;
- c) Conditions monétaires;
- d) Conditions politiques;
- e) Conditions sociologiques, en particulier les types de mécanismes de rééquilibration (au sens sociologique), et leur degré d'adéquation à la réalisation d'un équilibre de la répartition.

2° Conditions tenant aux modalités de combat des groupes.

L'analyse doit concerner, plus spécialement, le degré d'adaptation ou de non adaptation des groupes aux effets propres sur la répartition des contraintes d'infrastructure inéliminables.

Au total, on pourrait avancer l'hypothèse que la réalisation d'un équilibre de la répartition préalablement défini théoriquement, serait essentiellement fonction de la plasticité respective des comportements et des infrastructures et de la plasticité des liaisons directes et inverses existant entre comportements et infrastructures.

Sous-section 2

Aspects spécifiques de la lutte

La présente sous-section a pour objet de décrire d'une manière sommaire, deux aspects spécifiques de la lutte du groupe des agriculteurs pour accroître sa part dans le Revenu National, savoir : la lutte dans la Sécurité sociale et la lutte dans la répartition de la charge fiscale nationale.

L'hypothèse fondamentale qui préside à cette analyse est celle de l'unité de rémunération du groupe souvent affirmée par le Professeur Jean Marchal (98). Cette idée d'unité de rémunération du groupe s'oppose à la distinction analytique qui est faite entre distribution primaire et redistribution qui aboutit à analyser successivement ces deux types de répartition et à considérer qu'en définitive les mécanismes qui président à l'une et à l'autre sont fondamentalement différents.

En fait, il n'est plus possible d'admettre cette distinction dans une analyse de la répartition menée en termes de lutte des groupes.

Chaque groupe cherche en effet à maximiser son gain total dans des champs d'actions et avec des armes diversifiés. « Ses réactions

(98) Voir notamment, *Théorie moderne des salaires et théorie générale de la répartition*, Revue économique juillet 1955.

— Approches et catégories à utiliser pour une théorie réaliste de la répartition in *Contributions à une théorie réaliste de la répartition*, A. Colin.

sont fonction de son revenu total, c'est-à-dire de tout ce qu'il perçoit ou décaisse au moment même de son apport productif ou en tout autre occasion » (99).

La distinction entre revenu primaire et redistribution secondaire se révèle totalement inadaptée à l'analyse des mécanismes qui président à la formation du Revenu des agriculteurs.

Qu'il s'agisse du revenu blé ou de chacune des catégories de revenus par produits, cette distinction n'a aucun sens (100). Il en est de même pour le revenu global, même dans une analyse qui se voudrait traditionnelle (101).

En réalité, la distinction de deux types de distribution est basée sur une conception du marché et une théorie des liaisons de prix qui sont totalement inadaptées à l'agriculture. Elle est fondée d'autre part, par extension, sur une notion micro-économique du revenu considéré comme prix de facteur, qui ne peut être utilisée par les limitations et les présupposés qui sont les siens, à l'analyse macro-économique de la formation du Revenu global du groupe.

L'idée de l'unité de rémunération du groupe ne s'oppose pas cependant, croyons-nous, à une analyse séparée des champs d'actions diversifiés dans lesquels le groupe des agriculteurs mène son combat.

C'est ainsi que nous avons cru bon d'étudier séparément dans un souci de clarté formelle :

D'une part, la lutte menée par le groupe des agriculteurs dans le champ de la Sécurité sociale, et, d'autre part, la lutte du groupe dans la répartition de la charge fiscale nationale.

§ 1. — LA LUTTE DU GROUPE DES AGRICULTEURS DANS LE CHAMP DE LA SECURITE SOCIALE

Le système de la Sécurité sociale est né du combat du groupe des ouvriers de l'industrie.

Au-delà des thèmes généraux de redistribution du Revenu National entre les individus, afin d'atteindre à une répartition égalitaire en faisant payer « les riches », le dessein du groupe ouvrier était en définitive d'accroître sa part dans le Revenu National par l'instauration d'un système de Sécurité Sociale financé par le groupe des entrepreneurs de l'industrie.

(99) Pr Jean MARCHAL : « Théorie Moderne des salaires et théorie générale de la répartition », *Revue Economique*, juillet 1955.

(100) Cf. Première partie. Le Revenu des agriculteurs et les marchés agricoles.

(101) Cf. Troisième partie. Chapitre I.

En termes de répartition, la réalisation d'un tel dessein aboutit à accroître le revenu global du groupe ouvrier par une diminution du revenu global du groupe des entrepreneurs de l'industrie.

En fait, ce résultat n'a pas été atteint.

L'action du groupe ouvrier a abouti à une redistribution à l'intérieur du groupe des salariés dont il est un sous-groupe.

Le tableau suivant tiré des comptes provisoires de la nation des années 1951 et 1952 constitue une première illustration de ce phénomène (102).

Années	Masse salariale			
	Salaires en milliards de francs courants	Transferts sociaux en milliards de francs courants	Masse globale salaires + transferts	
			Milliards de francs courants	Milliards de francs 1938
1938	176	4	180	180
1946	1 045	80	1 125	141
1947	1 530	150	1 680	153
1948	2 520	280	2 800	165
1949	2 775	525	3 300	173
1950	3 130	600	3 730	177
1951	3 950	750	4 700	188

La masse salariale globale est demeurée à peu près identique à ce qu'elle était en 1938.

Cette masse salariale identique a été répartie à l'intérieur du groupe entre des effectifs légèrement plus nombreux, pour lesquels par ailleurs la durée moyenne hebdomadaire du travail est passée de 40 à 45 heures.

À l'intérieur de la masse salariale, les salaires proprement dits ont diminué alors que les transferts se sont accrus d'un montant à peu près égal.

Ces quelques constatations nous amènent à penser que le groupe des salariés a financé lui-même les transferts réalisés et que le transfert escompté par le groupe ouvrier en provenance des entrepreneurs industriels ne s'est pas réalisé.

Quoi qu'il en soit, le système de Sécurité sociale mis sur pied au bénéfice des salariés de l'industrie a engendré un processus de

(102) Cf. Statistiques et études financières. Supplément n° 18 et Pr Jean MARCHAL : Théorie moderne des salaires. *Revue économique*, juillet 1955.

généralisation qui s'est manifesté par des exigences et des stratégies nouvelles de la part des autres groupes et en particulier de la part du groupe des agriculteurs et qui n'a pas été sans comporter des conséquences sensibles sur les processus de partage du Revenu National.

Le processus de généralisation a manifesté ses effets dans le secteur agricole aussi bien dans les institutions et les mécanismes créés au profit des ouvriers agricoles que dans les mécanismes qui assurent la protection des exploitants.

A) LE RÉGIME DE SÉCURITÉ SOCIALE DES OUVRIERS AGRICOLES ET DES EXPLOITANTS

a) *Les salariés agricoles sont soumis au régime des assurances sociales agricoles depuis le décret-loi du 30 octobre 1935.*

Mais les prestations servies au salariés agricoles ont été pendant très longtemps inférieures à celles dont bénéficiaient les salariés du commerce et de l'industrie.

La parité a été finalement réalisée par le décret du 20 avril 1950 qui précise le caractère obligatoire de l'assujettissement de tous les salariés et introduit dans le régime agricole l'assurance longue-maladie.

Les prestations dont bénéficient les salariés agricoles demeurent cependant légèrement inférieures à celles du régime général (103). Le régime agricole des salariés comporte par ailleurs un système d'assurance-vieillesse.

Les salariés bénéficient enfin d'un régime de prestations familiales pour lesquelles la parité avec le régime des salariés du commerce et de l'industrie se trouve réalisée depuis 1952.

b) *Situation des exploitants*

En ce qui concerne les assurances sociales, les exploitants demeurent soumis au régime de l'assurance facultative. Cette assurance n'a qu'une extension très réduite.

Les lois du 17 janvier 1948, du 10 juillet 1952 et du 5 janvier 1955 ont institué le régime de l'allocation vieillesse des non-salariés dont bénéficient les exploitants.

Ce régime comprend une allocation pour les personnes qui n'ont pas cotisé au moins cinq ans, une retraite pour les personnes qui justifient d'un certain nombre d'années de cotisations.

(103) Le Régime agricole de la Sécurité Sociale. Notes et Etudes documentaires n° 2136, 7 février 1956.

Le montant de l'allocation est égal à la moitié de celui de l'allocation aux vieux travailleurs salariés, soit en 1956 : 31 200 francs (62 400 pour les vieux travailleurs salariés).

La retraite comprend une retraite de base, d'un montant égal à celui de l'allocation (31 200 francs) et une retraite complémentaire proportionnelle aux cotisations payées.

Les allocations familiales bénéficient en principe aux exploitants comme aux salariés; en fait, une disparité subsiste : en effet, si les allocations prénatales, les allocations de maternité, les allocations logement et les allocations familiales proprement dites sont versées aux exploitants et aux salariés, seuls les salariés perçoivent l'allocation de salaire unique et les indemnités compensatrices instituées lors de la suppression de l'impôt cédulaire en 1948.

B) LE PARTAGE DES AVANTAGES DE LA SÉCURITÉ SOCIALE

Le premier mécanisme repérable dans le processus du partage dans le champ de la Sécurité Sociale n'est autre que le jeu d'un effet solidaire (104) qui se manifeste par l'extension aux salariés agricoles du régime de Sécurité sociale dont bénéficie le groupe des salariés du secteur non agricole.

On retrouve ici un décalage temporel spécifique, identique à celui que nous avons déjà observé en ce qui concerne la variation des taux de salaires, entre l'avantage obtenu par le groupe des salariés industriels et l'extension de cet avantage au groupe des salariés agricoles (105).

L'extension de la Sécurité sociale aux salariés agricoles s'est accompagnée d'une volonté de transposer dans le secteur agricole, les normes de partage que le groupe des salariés désirait voir appliquer dans le secteur non agricole, savoir : l'instauration d'un système financé par les employeurs et qui aboutisse finalement à réaliser un transfert de revenu au bénéfice du groupe des salariés.

Cette volonté se manifeste dans les modalités réglementaires du financement du système agricole de Sécurité Sociale.

Pour les assurances sociales proprement dites, dont les salariés sont les seuls bénéficiaires, le financement est assuré par une cotisation de 13,5 % (106), assise en principe sur le salaire minimum

(104) Cf. pour la définition de l'effet solidaire. Deuxième partie. Chapitre I. Le Marché du travail et l'action du groupe des salariés agricoles.

(105) Cf. Deuxième partie. Chapitre I. Le marché du travail et l'action du groupe des salariés agricoles.

(106) Depuis le 15 novembre 1951.

garanti (107). Sur ce taux, 8 % sont à la charge de l'employeur, 5,5 % sont à la charge du salarié.

Il faut noter par ailleurs que le risque accidents du travail qui, dans le régime général, constitue une des branches des assurances sociales, n'en fait pas partie dans le régime agricole. Les exploitants responsables des indemnités dues en cas d'accident doivent, s'ils désirent se prémunir contre ce risque, contracter une assurance spéciale dont les taux sont fixés sur une base commerciale.

De même en ce qui concerne les prestations familiales, les cotisations sont en totalité à la charge des exploitants (108).

C'est pour faire face au désavantage que le jeu des effets solidaires et l'application au secteur agricole des normes de partage applicables au secteur non agricole risquent de lui causer sous la forme d'une restriction de son revenu global au bénéfice des salariés agricoles, que le groupe des exploitants manifeste sa réaction.

Cette réaction du groupe des exploitants se traduit par deux séries d'exigences :

1° Exigence de généralisation à son profit du système de Sécurité sociale.

2° Refus du groupe de financer un transfert au profit des salariés agricoles.

Il est possible en termes de partage, compte tenu des liaisons institutionnelles existantes, de traduire les buts de la lutte du groupe des exploitants dans le champ de la Sécurité Sociale dans la forme d'une exigence maximum et d'une exigence minimum.

Exigence maximum : Refus total du transfert au bénéfice des salariés et exigence d'un transfert au profit du groupe des exploitants, transfert financé par les groupes non agricoles.

Exigence minimum : Le transfert au profit des salariés agricoles étant réglementairement institué, rejeter la charge de ce transfert sur les groupes non agricoles et faire en sorte que le système agricole de Sécurité Sociale aboutisse seulement, au plus, à une redistribution interne pour le groupe des exploitants.

La lutte du groupe des agriculteurs s'organise alors autour d'un thème central qui peut s'exprimer de la manière suivante : l'agriculture

(107) En fait, le taux de 13,5 % s'applique à un salaire forfaitaire égal au salaire minimum pour les femmes, et égal à 115 % de ce salaire pour les hommes; enfin pour certaines catégories d'assurés, le taux s'applique au salaire réel.

(108) Nous nous plaçons en ce moment exclusivement sur le plan réglementaire sans nous préoccuper de la possibilité que pourraient avoir les exploitants de transférer leur charge à d'autres groupes.

possède dans le champ de la Sécurité Sociale une créance sur l'économie nationale qui, dans l'idée du groupe, doit être honorée lors de l'imputation qui intervient dans ce champ particulier (109).

Les organes centraux du groupe apportent à ce thème trois séries de justifications d'ordre démographique, d'ordre « social » et d'ordre « économique ».

Raisons démographiques

1° L'agriculture constitue pour les autres secteurs une source de main-d'œuvre. En moyenne pour les dix dernières années, cet apport s'élève à environ 80 000 unités (dont 51 000 fils d'exploitants et 27 000 fils de salariés agricoles) (110); or, la fraction des coûts de l'homme constituée par les frais nécessaires à l'entretien des migrants jusqu'à leur arrivée à l'âge de travailler ont été couverts par l'agriculture au bénéfice final des autres secteurs. Il serait bon d'autre part, au moment où tous les secteurs manquent de main-d'œuvre, de n'en pas tarir la source en aidant l'agriculture à couvrir les coûts qu'elle assume au profit des autres secteurs (111).

2° La population agricole se caractériserait d'autre part par une forte proportion de personnes âgées de plus de 65 ans; la proportion serait de 17 % pour la population agricole contre 11,5 % pour la population non agricole (112), alors que les pourcentages de la population adulte sont respectivement de 40,8 % contre 47,5 % (112). Ces éléments tendraient à démontrer que le poids des vieillards est plus élevé dans l'agriculture.

3° Enfin la « créance » se trouve démographiquement justifiée par le fait que le nombre des enfants à charge est plus élevé dans la population agricole que dans la population non agricole. D'après les données fournies par les caisses d'allocations familiales, la moyenne d'enfants à charge selon les catégories d'allocataires serait la suivante (113) :

(109) Le thème de la créance se trouve repris dans toutes les motions sur les problèmes sociaux votées lors des congrès de la F.N.S.E.A.

(110) Cf. Troisième partie. Section II. Sous-Section I. Caractéristiques de la population du groupe.

(111) Notre objet n'est pas de discuter les arguments développés par le groupe, mais de faire un exposé des justifications qu'il apporte au « thème de la créance ».

(112) Source : l'Information agricole 28 février 1957.

Cf. par ailleurs troisième partie. Section II. Sous-section I. Caractéristiques de la population du groupe.

(113) Sources : l'information agricole 28 février 1957.

LEROY : la charge démographique de l'Agriculture. Droit social, avril 1952.
KLATZMANN : Démographie agricole et Sécurité Sociale. Droit social, janvier 1952.
XXX Etude comparative des caractéristiques démographiques du régime général et du régime agricole des prestations familiales. Droit social. Décembre 1952.

- 2,92 pour les familles d'exploitants agricoles ;
- 2,45 pour les familles de salariés agricoles ;
- 2,23 pour les familles de salariés du régime général.

Raisons d'ordre « social »

Les agriculteurs entrent plus tôt dans la vie active (les enfants d'agriculteurs sont moins nombreux à faire des études) et d'autre part, les agriculteurs travaillent jusqu'à un âge plus avancé que les membres des autres professions.

Les taux d'activité des hommes se répartissent de la manière suivante :

	Population agricole	Population non agricole
65 à 69 ans	72,8 %	42 %
70 à 74 ans	53 %	23,6 %

La durée hebdomadaire du travail se situerait d'autre part entre 56 et 70 heures par semaine pour les agriculteurs contre 43 heures pour les autres professions.

Raisons « économiques »

Les raisons « économiques » invoquées par le groupe des agriculteurs ont trait à l'insuffisance de sa capacité contributive. Cette capacité contributive se trouve d'abord limitée par l'insuffisance du revenu des agriculteurs par rapport au Revenu National, mais surtout par l'insuffisance du revenu moyen des membres du groupe.

La capacité contributive du groupe se trouverait d'autre part restreinte par l'impossibilité dans laquelle se trouverait les agriculteurs de répercuter leurs charges sociales, de les inclure dans leurs prix (114).

Enfin, un dernier argument est épisodiquement invoqué. Honorer la « créance » de l'agriculture constituerait pour le secteur non agricole un bon placement dans la mesure où l'accroissement du pouvoir d'achat des agriculteurs leur permettrait d'accroître leur absorption de biens industriels.

(114) L'argument paraît reposer sur les deux idées suivantes :

a) Tous les marchés agricoles sont des marchés concurrentiels et tous les biens agricoles sont soumis à des liaisons de type King.

b) En toute conjoncture, y compris en cas de pénurie de biens agricoles, la répercussion est impossible. Cf. Pr J. MILHAU. L'évolution des charges et du revenu de l'agriculture française. Droit social juillet-août 1951.

Ces trois séries de justifications amènent le groupe des agriculteurs à exiger que soit réalisé à son profit, dans le champ de la Sécurité Sociale, un transfert destiné à couvrir sa « créance ».

Le groupe des agriculteurs est déjà parvenu, dans la poursuite de ses fins, à des résultats appréciables, mais la réalisation totale de ses exigences se heurte à la volonté des autres groupes sociaux qui, dans l'imputation réalisée aussi bien que dans l'imputation désirée par le groupe des agriculteurs sont les groupes payeurs.

Le système d'allocations familiales agricoles constitue par l'abondance des statistiques disponibles le meilleur champ d'étude qui nous permette, au point de départ, d'apprécier le transfert réalisé ou éventuellement le transfert qui reste à réaliser pour que l'exigence minimum du groupe soit satisfaite (115).

ALLOCATIONS FAMILIALES AGRICOLES *Prestations servies en 1954*

Prestations	Salariés	Non salariés	Ensemble
Allocations Familiales	28 223 709 489	37 761 902 347	65 985 611 836
Allocations de Salaire Unique.	24 929 348 884	—	24 929 348 884
Allocations Prénatales	3 428 868 492	2 457 921 004	5 886 789 496
Allocations Maternité	2 082 308 917	1 728 260 804	3 810 569 757
Congés de naissance	90 200 682	—	90 200 682
Indemnités compensatrices ..	8 472 168 068	—	8 472 168 068
	67 226 604 532	41 948 084 191	109 174 688 723

Pour repérer plus exactement ce que le groupe des exploitants encaisse réellement, il est nécessaire de distinguer d'une manière plus détaillée les différentes catégories d'allocataires et de procéder à quelques corrections des données chiffrées (116).

Catégories d'allocataires

Exploitants agricoles	408 576
Artisans ruraux	25 522
Professions connexes	6 970

(115) Sources : Rapport au Parlement sur l'exécution du budget annexe des Prestations Familiales Agricoles (rapport annuel).

— Statistiques et Etudes Financières n° 73, janvier 1955.

— Le régime agricole de la Sécurité Sociale. Documentation française. Notes et études documentaires n° 2136.

(116) Ces corrections sont rendues nécessaires par le fait que la somme perçue par les non salariés du tableau précédent comprend, en plus des sommes perçues par les exploitants, celles qui sont perçues par les artisans ruraux et les professions connexes. D'autre part, dans les sommes perçues par les salariés, figurent les sommes touchées par les membres de la famille des exploitants considérés comme salariés.

Salariés	437 944
dont membres de la famille des exploitants (réputés salariés)	93 639

Il nous est dès lors possible d'évaluer grossièrement ce que le groupe des exploitants et le groupe des salariés agricoles perçoivent réellement.

La part perçue par les artisans ruraux et les professions connexes peut être évaluée à 3 000 000 000 environ.

La part perçue par les membres de la famille des exploitants considérés comme des salariés s'élève à 17 000 000 000 environ.

On a donc :

Part du groupe des exploitants :

42 000 000 000 — 3 000 000 000 + 17 000 000 000 soit : 56 000 000 000

Part du groupe des salariés :

67 000 000 000 — 17 000 000 000 = 50 000 000 000

Comment les parts attribuées au groupe des exploitants et au groupe des salariés ont-elles été financées ?

Le groupe des salariés agricoles ne participe pas au financement. Son bilan social comporte donc en ce qui concerne les allocations familiales, un solde débiteur égal au montant de ce qu'il a perçu, soit 56 milliards de francs en 1954.

A l'origine des prestations familiales agricoles, le financement en était assuré par deux catégories de ressources :

- des impôts affectés essentiellement des taxes sur les produits agricoles;
- des cotisations versées par les exploitants.

Mais ces deux catégories de recettes présentaient le grave inconvénient de manquer d'élasticité, de telle sorte qu'elles se révélaient insuffisantes pour couvrir les dépenses qui se sont régulièrement accrues depuis 1948 par le double effet du jeu des effets solidaires qui ont accru la part des salariés agricoles et de la pression des exploitants dans le champ politique dans le but d'accroître leur propre part. Le déficit a été finalement couvert par l'Etat sous forme de subventions d'équilibre (1 850 millions en 1948) ou d'avances du Trésor (9 500 millions en 1949).

Ce sont ces éléments qui ont conduit à regrouper toutes les opérations des allocations familiales agricoles dans un budget annexe dit budget annexe des prestations familiales agricoles.

Les ressources du budget annexe sont actuellement financées par :

- une contribution directe des agriculteurs;
- des taxes sur les produits agricoles;
- des taxes non agricoles;
- une participation des autres régimes d'allocations familiales par le processus de la surcompensation inter-régime.

Evaluation de la contribution des exploitants

Les exploitants contribuent au financement par des cotisations dites cotisations techniques d'une part et par une taxe additionnelle à la contribution foncière des propriétés non bâties, d'autre part.

La cotisation, qui représentait, en 1949, 17,69 % de la masse totale des recettes, n'en représente plus que 9,88 % en 1954, soit 10,7 milliards.

La taxe additionnelle (117) représentait pour sa part 6,37 % des recettes totales en 1949 et 6,08 % pour 1954, soit 6 650 millions.

Ces deux éléments constituent la contribution directe des exploitants. Mais les exploitants affirment que l'impossibilité dans laquelle ils se trouvent de répercuter leurs charges fait que les taxes sur les produits agricoles sont en réalité supportées par eux-mêmes. Ces taxes sont au nombre de huit : taxe sur les céréales, taxes sur les viandes, taxe sur les betteraves, taxe sur les tabacs, taxe sur les produits forestiers, taxes sur les vins, cidres, poirés et hydromels, taxe additionnelle à la taxe d'achat.

Ces taxes représentaient dans leur ensemble 61,32 % des recettes en 1949 alors que leur part n'est plus que de 45,73 % en 1954, soit à cette date 56 568 000 000.

Il nous est désormais possible de faire le bilan du groupe des exploitants. Ce calcul doit être effectué dans le cadre de deux hypothèses :

1^{re} hypothèse : seule la contribution directe des exploitants est considérée comme constituant leur participation au financement.

2^e hypothèse : la participation des exploitants comprend la contribution directe et le montant total des taxes sur les produits agricoles.

(117) La taxe additionnelle payée par le propriétaire est répercutée sur l'exploitant nonobstant toute clause contraire.

*Compte Prestations Familiales des exploitants*1^{re} hypothèse

Payé	Reçu
17 350 000 000	56 000 000 000
Solde.. 38 650 000 000	

2^e hypothèse

Payé	Reçu
17 350 000 000	56 000 000 000
56 568 000 000	Solde.. 17 918 000 000

Dans la première hypothèse, le groupe des exploitants semble être parvenu à réaliser à son profit un transfert de 38,6 milliards en provenance des autres groupes.

Si l'on adopte la seconde hypothèse (qui est la seule valable selon le groupe) les exploitants ont un débours supérieur de 17,9 milliards à leurs encaissements. C'est ce supplément de décaissement qui va justifier à leurs yeux l'exigence d'un transfert en provenance des autres groupes.

Quoi qu'il en soit, ces 17,9 milliards se révèlent malgré tout insuffisants pour couvrir le montant des prestations servies au groupe des salariés agricoles. D'autres sources de financement sont alors nécessaires. Ce financement est assuré par des taxes non agricoles (surtaxe sur les apéritifs à base d'alcool et cotisation additionnelle à la taxe à la production et taxe à la valeur ajoutée) et d'autre part par la surcompensation inter-régimes.

Les taxes non agricoles ont fourni en 1954, 30,8 milliards et la surcompensation 7,8 milliards.

La surcompensation constitue, sans doute possible, un transfert du groupe des salariés vers le secteur agricole. Mais la surcompensation telle qu'elle apparaît dans les comptes du budget annexe ne représente pas seule la charge véritablement assumée par les salariés.

Il serait nécessaire pour se faire une idée exacte du transfert réalisé, des débours et des encaissements qui en résultent pour les différents groupes qui interviennent au partage, d'avoir une connaissance exacte de la charge des taxes agricoles et extra-agricoles réellement supportées par chaque groupe. Faute d'une telle connaissance

nous essayerons de calculer, dans le cadre des deux hypothèses précédentes, en procédant à une grossière imputation des taxes, les transferts réalisés et les résultats sur le partage.

Hypothèse I

Toutes les taxes sont considérées comme répercutables et payées par les consommateurs. Les exploitants participent au financement uniquement par leur contribution directe.

Débours du groupe des salariés non agricoles :

surcompensation	7 800 millions
taxes extra-agricoles	16 755 millions
taxes sur les produits agricoles	40 692 millions
	65 247 millions

Le partage peut dans cette hypothèse s'analyser de la manière suivante : les salariés non agricoles ont tout d'abord réglé le montant des prestations servies aux salariés agricoles, soit 50 milliards et 15,2 milliards au groupe des exploitants. En réalité, cet encaissement des exploitants ne leur est pas acquis car pour leur propre compte ils doivent régler 6 milliards de taxes extra-agricoles. Il ne leur resterait donc que 9 milliards environ. Finalement, il semble que le groupe des salariés non agricoles se contente pratiquement d'assurer le transfert qui permet de financer les encaissements du groupe des salariés agricoles.

Hypothèse II

Seules les taxes extra-agricoles sont considérées comme répercutables et payées par les consommateurs.

Les exploitants participent au financement par leur contribution directe et par le règlement des taxes sur les produits agricoles considérées comme non répercutables.

Débours du groupe des salariés non agricoles :

surcompensation	7 800 millions
taxes extra-agricoles	16 755 millions
	24 555 millions

Les conséquences sur le partage consistent en ce que les salariés non agricoles ont contribué par un transfert de 24,5 milliards aux prestations servies aux salariés agricoles. Les exploitants pour leur part, ont été amenés à réaliser au profit des salariés agricoles, un

transfert de 25,5 milliards, composé essentiellement de 17,3 milliards de cotisations directes et 6 milliards de taxes extra-agricoles réglées par eux. Par ailleurs, le groupe a autofinancé les 56 milliards de prestations dont il a bénéficié.

Au total dans les deux hypothèses envisagées, c'est le groupe des salariés agricoles qui bénéficie dans le partage de l'imputation la plus favorable. En ce qui concerne le groupe des exploitants, leur exigence minimum se trouve réalisée dans l'hypothèse I; le groupe bénéficie même d'un léger transfert en sa faveur. Par contre, dans l'hypothèse II, l'exigence minimum du groupe est loin d'être réalisée et ceci peut constituer un élément défavorable à la réalisation d'un équilibre de la répartition, le groupe devant nécessairement continuer son combat jusqu'à ce que son exigence minimum se trouve satisfaite.

En ce qui concerne, enfin, le groupe des salariés non agricoles, en l'état actuel de la somme à partager et des rapports de force existant dans le secteur non agricole, le groupe se trouvant pris entre la volonté du groupe patronal de ne pratiquer aucun transfert en sa faveur et l'exigence de transfert des exploitants agricoles, on peut avancer l'hypothèse selon laquelle le transfert maximum que ce groupe est disposé à accepter soit seulement d'un montant égal aux prestations servies aux salariés agricoles.

Cette hypothèse pourrait constituer pour le groupe des exploitants une base acceptable pour la mise sur pied d'une stratégie efficace.



Nous avons jusqu'ici raisonné en prenant en considération uniquement le champ bien spécifique de la redistribution qui s'opère à travers le système des prestations familiales.

L'abondance de la documentation statistique existante, en ce qui concerne les allocations familiales, nous a permis de repérer plus facilement les mécanismes de partage auxquels elle donne lieu. Enfin, les types de processus concernant les allocations familiales sont malgré tout déterminants, du fait que le montant des prestations servies par le système des allocations familiales représente plus des deux tiers des prestations servies dans le secteur agricole.

Il nous faut cependant, malgré l'incertitude des données, essayer de dresser un bilan global de la Sécurité Sociale agricole en ce qui concerne les exploitants. Nos données concernent l'année 1954. Seuls

les chiffres concernant les assurances sociales, les allocations familiales et l'allocation vieillesse des non-salariés seront pris en considération dans notre tentative d'évaluation. Cela exclut donc les chiffres concernant les assurances accidents du travail et les chiffres de l'allocation vieillesse aux travailleurs salariés.

Assurances sociales

La plus grande partie des prestations servies par les assurances sociales agricoles bénéficie aux salariés agricoles, soit 33 milliards pour l'année 1954. Il faut noter cependant que 30 000 membres des familles d'exploitants considérés comme salariés bénéficient des prestations servies aux salariés, soit au total 1 milliard environ. Le groupe des salariés agricoles encaisse donc en réalité 32 milliards et 1 milliard constitue le seul encaissement des exploitants.

En ce qui concerne le financement, les exploitants en assurent la plus grande part, soit 20 500 millions.

Les assurances sociales se traduisent donc pour le groupe des exploitants par un débours de :

$$20\,500 \text{ millions} - 1\,000 \text{ millions} = 19\,500 \text{ millions}$$

Prestations familiales

Dans l'hypothèse I : l'encaissement net des exploitants s'élève à 38 650 millions.

Dans l'hypothèse II : le débours net des exploitants s'élève à 17 918 millions.

Allocations vieillesse des non salariés

Les prestations versées s'élèvent à 20 546 millions alors que les cotisations des exploitants sont de 10 750 millions ;

$$\text{Encaissement net : } 9\,996 \text{ millions}$$

En affectant du signe — les débours nets et du signe + les encaissements nets, il est possible de dégager, suivant chacune des hypothèses concernant les prestations familiales, le bilan final du groupe des exploitants dans le champ de la Sécurité Sociale.

Bilan final

$$\text{Hypothèse I : } - 19\,500 + 38\,650 + 9\,996 = + 29\,146 \text{ millions.}$$

$$\text{Hypothèse II : } - 19\,500 - 17\,918 + 9\,996 = - 27\,414 \text{ millions.}$$

En l'état actuel des données, il est permis d'affirmer en conclusion que le groupe des agriculteurs semble avoir intérêt, pour accroître sa part dans l'imputation de revenu qui intervient dans le champ de la Sécurité Sociale, à pousser son combat dans le secteur spécifique des prestations familiales ceci pour quatre raisons principales :

1° Le combat se trouve facilité par les normes de la politique nataliste des Pouvoirs Publics depuis 1939.

2° Les prestations familiales représentant la plus grande masse des prestations sociales perçues par le groupe des agriculteurs, un accroissement de ces prestations, même d'un pourcentage assez faible, permettrait au groupe de compenser les désavantages qu'il subit éventuellement dans les autres catégories de prestations.

3° La surcompensation entre le régime agricole des prestations familiales et le régime général se trouve facilitée par l'excédent de ce dernier régime.

4° L'ensemble des recettes et des dépenses du régime agricole des prestations familiales se trouvent comptabilisées dans un budget annexe soumis annuellement au contrôle du Parlement où les positions du groupe sont relativement bonnes.

§ 2. — LE GROUPE DES AGRICULTEURS ET LA REPARTITION DE LA CHARGE FISCALE NATIONALE

Le combat du groupe des agriculteurs dans le champ de la fiscalité se présente dans la plupart de ses aspects comme un combat défensif ayant pour objet le maintien des avantages acquis.

Le combat des agriculteurs pour le maintien des avantages acquis peut, dans une mesure appréciable, être considéré comme un élément déterminant de la structure du système fiscal français et de son incidence sur la répartition du revenu entre les groupes sociaux à l'échelle de la nation.

Dans le champ de la répartition de la charge fiscale nationale, le groupe des agriculteurs se trouve avantagé dès le point de départ. En effet, comme l'affirme le Pr. H. Brochier (118), tout régime fiscal est le fruit du choix politique des gouvernements et en tant que tel, il dépend étroitement des rapports de puissance des groupes au sein de la nation.

(118) Pr. Hubert Brochier. Structures Nationales et Systèmes fiscaux. Revue de Science et de Législation financière, janvier-mars 1952.

D'une manière plus restrictive et sans préjuger de sa puissance au sein de la nation et de toutes les composantes qu'implique la puissance, le groupe des agriculteurs se trouve au sein du Parlement dans une situation stratégique favorable (119).

Pour repérer le comportement du groupe dans le champ de la fiscalité, nous envisagerons successivement la situation et l'action du groupe des agriculteurs vis-à-vis des impôts sur le revenu, des impôts sur la consommation et la dépense, des taxes parafiscales.

A) LE GROUPE DES AGRICULTEURS ET LES IMPÔTS SUR LE REVENU

Les agriculteurs ont, au même titre que les autres groupes de la nation « l'honorable devoir de contribuer aux charges publiques ». L'universalité de l'impôt financier ne comporte donc aucune dérogation de principe en ce qui concerne les agriculteurs.

Les agriculteurs sont soumis à la taxe proportionnelle et à la surtaxe progressive.

La taxe proportionnelle frappe la catégorie revenus fonciers encaissés par les propriétaires non exploitants et d'autre part, la catégorie bénéfices agricoles qui concerne les exploitants et qui, pour les propriétaires exploitants, inclut les revenus fonciers.

L'ensemble du revenu est frappé d'autre part par l'impôt sur le revenu global ou surtaxe progressive.

Le taux de la taxe proportionnelle est de 18 % mais comporte par ailleurs des exonérations, des taux réduits et des abattements pour les faibles revenus. La réglementation des taux applicables à la taxe proportionnelle n'est pas spécifique aux agriculteurs, elle est de droit commun dans le cadre des principes généraux de discrimination entre revenus du capital, revenus du travail et revenus mixtes. C'est dans cette dernière catégorie générale que se classent les bénéfices agricoles.

En ce qui concerne, enfin, la surtaxe progressive, les agriculteurs sont soumis au régime de droit commun.

Au total, le principe de l'universalité de l'impôt financier ne semble pas comporter de dérogation particulière au bénéfice des agriculteurs.

En fait, la réalité fiscale est toute différente. La cause initiale de cette contradiction entre les principes et l'application tient à la transformation des fins de l'impôt.

(119) Cf. dans le présent chapitre Section II - Sous-Section III. Manifestations de la personnalité du groupe; poids politique et organisation syndicale.

D'impôt strictement financier destiné à procurer au Trésor les ressources dont il a besoin « sans modifier par ailleurs les situations comparées des contribuables sollicités en raison de leurs facultés de paiement » (120), l'impôt a pris un caractère politique en devenant un instrument privilégié de politique économique et sociale. Or, les choix de politique économique du centre de décision de l'économie française sont dans une dépendance étroite de la puissance relative des groupes dans la nation et, d'une manière plus restreinte, du poids relatif des groupes au Parlement. A fortiori en est-il de même du choix des instruments fiscaux de cette politique.

L'action du groupe des agriculteurs, pour contrecarrer la restriction de son revenu global qu'il imputait à une application stricte de la réglementation de droit commun, s'est traduite par des aménagements de l'assiette et par des dégrèvements.

a) *Aménagement de l'assiette*

L'aménagement de l'assiette au bénéfice des agriculteurs, s'est manifesté, tout d'abord par la généralisation du système de forfait et par la non comptabilisation pratique du revenu en nature que constitue l'autoconsommation.

Le régime de l'évaluation forfaitaire s'applique en principe aussi bien aux revenus fonciers qu'aux bénéfices agricoles. Le régime d'évaluation selon le bénéfice réel est l'exception. Les forfaits sont fixés de manière variable selon les catégories d'exploitations (121) mais la valeur cadastrale dont la signification réelle est très faible continue à servir de support à ces évaluations.

En ce qui concerne la comptabilisation de l'autoconsommation, bien que les commissions départementales chargées de la fixation des forfaits la fassent entrer en ligne de compte, l'évaluation se fait à partir de la comptabilité de grandes entreprises témoins où par définition elle est très faible.

b) *Dégrèvements*

Parmi les dégrèvements dérogeant au droit commun en matière de revenus, notons la possibilité qui est donnée aux exploitants (loi du 31 juillet 1949), en cas de calamité, de déduire de leur bénéfice,

(120) Pr H. LAUFENBURGER : *Théorie économique et psychologique des Finances publiques*. Sirey 1956.

(121) Cf. Pr H. LAUFENBURGER : *Economie du système fiscal français national et local*. Sirey 1954.

— M. ROLLAND : *Manuel de la fiscalité agricole et foncière*.

tout en conservant l'avantage du forfait, le montant des pertes subies sur les recettes ou le cheptel.

Notons par ailleurs que depuis 1949 les exploitants sont exonérés du versement forfaitaire de 5 % sur les salaires payés par eux. Certes, ce versement représentait une somme assez faible en 1948 (200 millions environ) mais depuis sa suppression, il n'en constitue pas moins un manque à gagner pour les caisses de l'Etat.

Le Service des Etudes Economiques et Financières du ministère des Finances a essayé d'évaluer les privilèges fiscaux dont a bénéficié l'agriculture pour l'année 1951. Les résultats, en ce qui concerne les seuls impôts sur le revenu, sont les suivants (en milliards de francs) :

1° Exonération du versement forfaitaire sur les salaires.	10
2° Taxe proportionnelle	50
3° Surtaxe progressive	15
Total	75

Les arguments invoqués par le groupe pour étayer le combat qu'il a mené jusqu'ici victorieusement contre l'extension au secteur agricole du régime de droit commun se ramènent essentiellement à trois :

1° Le caractère aléatoire des quantités produites engendre pour la perception du revenu des aléas que ne connaissent pas, ou que ne connaissent qu'à un degré moindre, les autres groupes sociaux.

2° Le revenu du groupe est soumis, dans sa formation, au jeu de la loi de King considérée comme une liaison générale applicable à tous les biens agricoles.

3° Enfin, le faible niveau du revenu moyen et d'autres moyennes « significatives » (dont le caractère significatif est largement imputable à la dispersion des valeurs propres au secteur agricole) constituent des arguments de choix pour le combat du groupe des agriculteurs.

Si l'on considère les charges de la nation comme données, compte tenu de la répartition de la population active qui est celle de la France, la non participation des agriculteurs au paiement de l'impôt sur le revenu entraîne deux effets essentiels :

1° L'impôt sur le revenu doit nécessairement être supporté par les autres groupes de la nation, ce qui, en termes de répartition, aboutit à un accroissement relatif du revenu du groupe des agriculteurs.

2° L'action propre des groupes payeurs détermine d'autre part, la limite maximum de leurs débours en matière d'impôt sur le revenu. Cette limite a toute chance de ne représenter qu'une faible fraction

des charges totales de la nation qui doivent être nécessairement couvertes.

Force est donc d'avoir recours à des modalités de financement autre que l'impôt sur le revenu, savoir l'impôt sur la consommation et sur la dépense, les taxes sur le chiffre d'affaires.

Ces nouvelles modalités de financement vont à leur tour entraîner, à travers des processus souvent difficilement repérables, des modifications sensibles de la répartition du revenu entre les groupes.

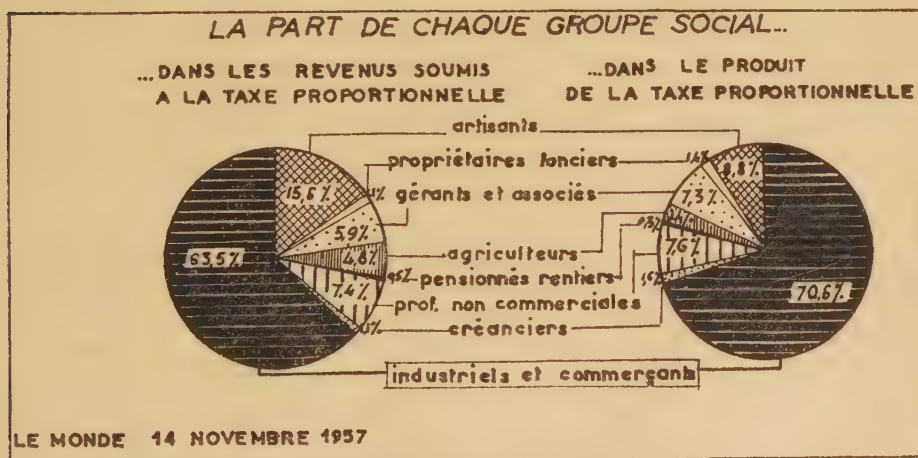
*
*
*

La répartition de l'impôt sur le revenu entre les groupes pour l'année 1956 (revenus de 1955) illustre les résultats obtenus par le groupe des agriculteurs dans son action.

En ce qui concerne la taxe proportionnelle, c'est le groupe des industriels et des commerçants qui en supporte la plus grande part (122) : 70,6 %, la part des agriculteurs se situant aux environs de 2,4 %.

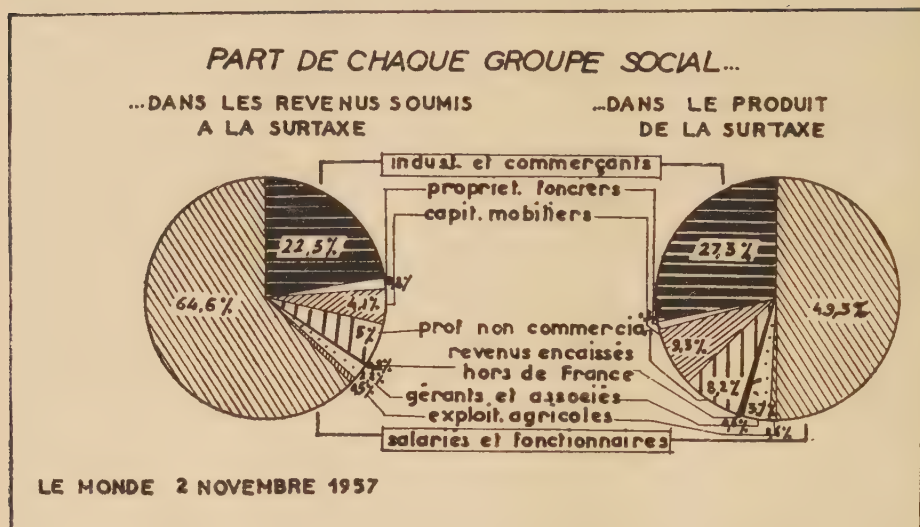
Pour ce qui est de la surtaxe progressive, c'est le groupe des salariés qui est le principal groupe payeur avec 49,3 % du total. Le groupe des industriels et commerçants supporte 27,3 % alors que la part du groupe des agriculteurs avoisine 6 %.

L'infime contribution des agriculteurs et la réaction dérivée des autres groupes constituent un des éléments explicatifs de la structure spécifique du système fiscal français et de la faible part qu'occupent dans l'ensemble des recettes fiscales les impôts sur le revenu (13 % en 1956).



Le Monde, 14 novembre 1957

(122) Cette affirmation n'est valable que si l'on néglige les phénomènes d'incidence et de répercussion.



Le Monde, 2 novembre 1957

B) LE GROUPE DES AGRICULTEURS ET LES IMPOTS SUR LA DÉPENSE, LA CONSOMMATION ET LES TAXES A LA PRODUCTION

a) Taxes sur les biens de consommation alimentaire

L'échappatoire essentielle du groupe des agriculteurs est constituée par l'autoconsommation. Certes, cette échappatoire n'est pas spécifique au groupe des agriculteurs français. Les agriculteurs américains bénéficient en principe des mêmes possibilités d'échapper à l'impôt. Mais en fait, sur le plan global, l'importance de l'autoconsommation pour le groupe des agriculteurs français donne à ce mode d'évasion une ampleur beaucoup plus grande.

Le privilège des bouilleurs de cru constitue l'illustration la plus marquante de ce phénomène. Les exploitants agricoles qui distillent des fruits (raisins, prunes, mirabelles, cerises) peuvent conserver pour eux 10 litres d'alcool pur en franchise de taxe. Leur nombre dépasse 2,5 millions.

b) Taxes sur les biens industriels de consommation

C'est dans ce domaine que le groupe des agriculteurs se trouve le plus désarmé. Rien ne le garantit contre les répercussions imputables aux groupes des commerçants et des industriels.

c) *Taxes sur les biens agricoles commercialisés*

Si l'on s'en tient aux arguments développés par les leaders des organes centraux du groupe, le groupe des agriculteurs ne dispose d'aucun moyen de se prémunir contre la restriction de son revenu, imputable aux taxes sur les biens agricoles commercialisés, en particulier toute répercussion serait impossible.

Notons tout d'abord que dans la mesure où les taxes ne frappent que les biens commercialisés, toute la fraction de la production qui est auto-consommée y échappe.

En ce qui concerne les possibilités de répercussion, il est nécessaire de distinguer, semble-t-il, théoriquement, le cas des biens à liaison revenu de type proportionnel de celui des biens à liaison revenu de type King.

1° Biens à liaisons revenu de type proportionnel :

On peut admettre valablement, semble-t-il, l'hypothèse que, dans le combat mené par le groupe lors de la fixation du prix, l'exigence efficace minimum du groupe en matière de prix lui permet d'inclure les taxes, partant le groupe à la certitude de bénéficier d'une répercussion certaine.

Mais, même si l'on suppose que l'exigence minimum du groupe en matière de prix n'inclut pas les taxes, certaines modalités institutionnelles de fixation du prix aboutissent à un résultat identique.

Ainsi, considérons le régime de fixation du prix du blé en fonction des coûts évalués forfaitairement, en vigueur avant 1953. Une des particularités du mécanisme était que le calcul des coûts était mené sur la base d'un rendement moyen à l'hectare sans commune mesure avec les rendements réels des producteurs qui fournissent 90 % de la collecte de blé.

Ce système aboutit donc à créer une rente globale pour le groupe. On peut considérer que le montant de cette rente représente un avantage bien plus élevé que celui que le groupe retirerait d'une répercussion aménagée pour lui avec un prix concurrentiellement déterminé.

On peut donc considérer qu'une fraction de cette rente représente une répercussion de taxes sur les autres groupes de la nation.

2° Biens à liaison revenu de type King :

Les possibilités de répercussion sont dépendantes de l'état de la production agricole.

Si la production est telle que l'on se trouve sur la partie gauche de « la parabole des recettes » on peut affirmer que la répercussion est possible. Elle ne l'est certainement pas, au contraire, pour la partie droite de la parabole. Mais si l'on considère dans sa diversité l'output global, on se trouve simultanément à gauche de la parabole pour certains biens et à droite pour d'autres. La majorité des membres du groupe pratiquant la polyculture, on peut considérer que, quelle que soit la position particulière de certains sous-groupes, le groupe des agriculteurs bénéficie malgré tout, de possibilités de répercussion non négligeables.

d) *Taxes sur les biens industriels nécessaires aux exploitants agricoles*

C'est dans ce domaine des taxes sur les biens industriels nécessaires aux exploitations que l'action du groupe des agriculteurs se déploie avec le plus d'intensité.

L'intensité du combat résulte de la volonté du groupe des payeurs de l'impôt sur le revenu de faire en sorte que la charge de l'impôt indirect soit au minimum supportée par le groupe des agriculteurs au même titre que les autres groupes, ou mieux encore, de mettre sur pied les mécanismes de transfert nécessaires susceptibles de compenser le montant de l'impôt sur le revenu qu'ils estiment avoir payé à la place des agriculteurs.

Ces groupes peuvent atteindre leur but soit dans l'aménagement réglementaire déterminé dans le champ politique, soit par les processus de la répercussion.

Face à ces exigences, dont la réalisation engendrerait sur le revenu du groupe des effets coûteux que, compte tenu des contraintes d'infrastructure, les agriculteurs ne sont pas sûrs de pouvoir compenser, le groupe des agriculteurs va déployer son action dans le champ politique qu'il considère à juste titre comme déterminant.

Pour analyser sommairement les modalités et les résultats de l'action du groupe, nous envisagerons successivement la taxation des engrais, des carburants et du matériel nécessaire à l'exploitation.

1° *Les engrais (123)*

L'action du groupe des agriculteurs a abouti, pour la période 1947-1955, à l'instauration de deux modalités successives de rejet des charges. La première modalité a consisté pour le groupe à faire pression sur les Pouvoirs Publics pour les inciter à procéder à des

(123) En fait : engrais, amendements, soufre et sulfate de cuivre.
Cf. R. CHENET et R. PAUL : Revue du Ministère de l'Agriculture, mars 1956.

baisses autoritaires des prix. C'est ainsi qu'ont été successivement appliquées : une baisse de 10 % en janvier et mars 1947; une baisse de 10 % en avril 1948, appliquée aux scories et aux sels de potasse; une baisse de 3 % en août 1949; enfin une baisse à taux variables suivant les catégories de produits en juin-septembre 1952.

Cette modalité d'action du groupe s'est révélée inefficace. Tout d'abord les baisses de prix décidées par les Pouvoirs Publics donnent lieu à des transferts visibles sous la forme de subventions compensatoires de la baisse de prix, ce qui, dans une certaine mesure, constitue un avantage pour les groupes payeurs, le montant des subventions étant par ailleurs soumis aux aléas des discussions budgétaires annuelles.

Le système des baisses de prix ne comporte aucune action sur les taux. Ainsi le taux des charges fiscales appliqué aux engrais, qui était de 13,15 en 1948, s'élevait à 21,92 en 1953.

Enfin les processus de la répercussion ne se trouvent contrecarrés en aucune façon.

Aussi, le groupe a-t-il tendu, à partir de 1951, à faire adopter des modalités dont les effets seraient plus efficaces et moins aléatoires pour lui. Le principe de la fiscalité nouvelle appliquée aux engrais devait être la recherche d'un taux de taxe à la production discriminatoire en faveur de ces derniers. Les étapes de mise sur pied d'un nouveau système ont été les suivantes : 5 septembre 1952, abaissement de la taxe à la production de 15,35 % à 6,35 %; la loi de finances du 7 février 1953 vient confirmer cette mesure et l'étend aux amendements calcaires; la loi du 10 avril 1954 instituant la taxe à la valeur ajoutée fixe le taux applicable aux engrais à 7,50 %, remplace la taxe de transaction et la taxe locale par une taxe unique de 2 %; le décret du 20 mai 1955 exonère des taxes sur le chiffre d'affaires, le soufre et le sulfate de cuivre et fixe le taux de la T.V.A. applicable aux engrais à 10 % mais fixe en même temps, une diminution de 25 % de la valeur d'imposition.

Le nouveau système semble bien plus favorable au groupe des agriculteurs.

L'objet du combat du groupe devient la défense d'un droit acquis; enfin, le transfert auquel il donne lieu est devenu un transfert invisible.

Si l'on applique au volume correspondant aux achats de la campagne 1954-1955 les taux du régime de 1951-1952 d'une part, et les taux du régime de 1955 d'autre part, on constate que le « gain » des agriculteurs en 1955 par rapport au régime antérieur avoisine 11 milliards.

2° Les carburants

Le système adopté pour les carburants semble moins parfait que celui existant pour les engrais dans la mesure où le transfert réalisé demeure visible (124).

La loi du 19 août 1950 avait institué une ristourne sur les carburants utilisés pour l'exécution des travaux agricoles. Ce système donnait lieu à un versement à posteriori au bénéfice des utilisateurs de carburant.

La loi du 23 mai 1951 a supprimé le système de la ristourne à posteriori en instituant au profit des agriculteurs un dégrèvement de la taxe intérieure de consommation frappant les carburants.

Le taux de la détaxe est passé de 1952 à 1956 de 16 à 22 francs par litre pour l'essence, de 15 à 20 francs par litre pour le gas-oil; pour le pétrole le taux est demeuré à 12 francs.

Les représentants du groupe au Parlement ont obtenu que les taux soient relevés chaque fois qu'une majoration est intervenue sur les prix de vente des différents carburants, de sorte que le prix unitaire payé par les agriculteurs est demeuré le même pendant toute la période considérée.

Les résultats du système peuvent être chiffrés de la manière suivante (en milliards de francs) :

Années	Montant des achats des agriculteurs évalués au prix courant	Débours effectif des agriculteurs	« Gain » des agriculteurs
1951	30	22	8
1952	44	34	10
1953	43	31	12
1954	48	34	14

3° Le matériel agricole

C'est le décret du 10 avril 1954 qui a institué un dégrèvement de 15 % de la taxe à la valeur ajoutée frappant le matériel agricole. Deux modalités de dégrèvement ont été successivement prévues : remboursement à posteriori, ou versement de la subvention budgétaire aux fabricants de matériel. C'est la première modalité qui a été finalement appliquée.

L'argument invoqué par les organes directeurs du groupe des agriculteurs pour l'obtention du dégrèvement de 15 % était la résorp-

(124) Cette imperfection n'est pas imputable à la volonté du groupe, mais à certains détails techniques tenant entre autres à la structure de l'appareil de distribution.

tion d'une disparité née de l'institution de la T.V.A. entre les entrepreneurs industriels et les exploitants agricoles. En effet, les entrepreneurs industriels ont le droit de déduire de la taxe exigible sur les ventes le total des taxes incluses dans les achats effectués par les entreprises pour leur fabrication.

Ce régime de dégrèvement des biens intermédiaires de la fabrication ne bénéficie qu'aux entreprises qui utilisent ces biens intermédiaires en vue de fabrications qui sont elles-mêmes soumises à la T.V.A.

Mais la taxation des biens intermédiaires subsiste à un taux élevé (25 % contre 19,50 % taux normal) pour les entreprises non soumises à la T.V.A. en ce qui concerne leurs ventes. C'est dans ce dernier groupe que se situait l'agriculture.

Le dégrèvement institué en sa faveur l'exclut finalement du système de droit commun de la T.V.A. savoir : bénéficiant du dégrèvement, l'agriculture ne fait plus partie du second groupe payant la T.V.A. sur les biens intermédiaires mais exonéré de la T.V.A. pour ses ventes.

L'agriculture ne peut pas non plus être considérée comme faisant partie du premier groupe composé d'entreprises exonérées de la T.V.A., pour les biens intermédiaires mais soumises à cette taxe pour leurs ventes.

Au total, la subvention budgétaire nécessaire pour réaliser le remboursement à posteriori aux agriculteurs s'est élevé à 8 milliards en 1954 et à 15 milliards en 1955.

C) LE GROUPE DES AGRICULTEURS ET LA PARAFISCALITÉ

La parafiscalité a absorbé en 1954, 8 % du produit national brut et 11 % du Revenu National. Les recettes parafiscales ont, pour la même année, constitué 26,1 % du prélèvement total (impôts d'état, impôts locaux et recettes parafiscales).

On peut donc affirmer que l'ensemble des contribuables français manifeste une assez forte « préférence pour la parafiscalité ».

Ce phénomène est encore plus marqué pour le groupe des agriculteurs.

Les causes de cette préférence sont nombreuses.

Sur le plan psychologique, tout d'abord, la préférence pour la parafiscalité est liée au fait qu'il est plus facile aux membres du groupe de repérer la contrepartie des contributions parafiscales qui le frappent que la contrepartie diffuse des impôts qui alimentent le budget *stricto-sensu*.

Un autre avantage de la parafiscalité est que les recettes parafiscales étant destinées à faire face à des dépenses bien spécifiques, sont, pour chaque objet particulier, regroupées en des comptes bien particularisés (comptes d'offices, établissements publics autonomes, budgets annexes, etc.). Or, dans le cas de l'agriculture, les comptes et les fonds de cet ordre sont très nombreux (125). Dans le cas où la contribution du groupe à l'un de ces comptes serait insuffisante, il sera bien plus facile de faire appel éventuellement aux autres groupes pour assurer le financement des dépenses propres à chaque compte, la contribution demandée à ces groupes pour un compte particulier étant nécessairement infime par rapport aux charges globales qui sont les leurs.

Au total, le groupe des agriculteurs arrivera à s'assurer toute une série de petits transferts qui, ajoutés les uns aux autres, aboutissent à un transfert global appréciable qui présente l'avantage d'être invisible dans le budget *stricto-sensu* et d'être financé « sans douleur » par les autres groupes; alors que l'exigence par le groupe des agriculteurs d'un transfert global équivalant à la somme des « petits transferts » qu'il obtient par la parafiscalité se heurterait à une violente résistance des groupes payeurs.

D'autres part, dans le cas où les dépenses d'un compte particulier viendraient à être plus élevées que les recettes, des subventions d'équilibre « des avances remboursables » viendraient nécessairement réaliser le transfert voulu par le groupe des agriculteurs .

* * *

En conclusion, l'action du groupe des agriculteurs dans le domaine de la répartition de la charge fiscale nationale aboutit sans aucun doute à accroître le revenu disponible du groupe dans l'immédiat.

Cette action favorise d'autre part les grandes entreprises agricoles, les plus efficaces économiquement. La protection des entreprises les plus efficaces constituerait une justification valable d'un type de politique agricole dans son aspect fiscal, si tel était la norme d'action des Pouvoirs Publics et des leaders du groupe des agriculteurs d'autre part. Or, il n'en est rien. La norme existante est contradictoire aux effets nécessaires d'une norme dont la fin serait de favoriser les entreprises les plus efficaces.

Le but de la politique fiscale agricole est la protection des entreprises les plus défavorisées. Or, cette politique aboutit indirecte-

(125) Cf. *Chambres d'Agriculture*, supplément n° 75, 1^{er} mai 1955.

ment à favoriser les entreprises les plus efficaces. Le sous-groupe des gros producteurs est donc amené à considérer logiquement que les avantages dont il bénéficie sont liés à l'existence et à la protection des marginaux. Il est donc amené, dans une solidarité totale avec ces derniers, à s'opposer à tout processus qui aboutirait à leur émigration vers d'autres secteurs d'activité.

Ces faits entraînent, dans le secteur non agricole, une série de conséquences qui vont à leur tour engendrer des effets repérables sur la formation et le montant du revenu des agriculteurs.

L'absence relative de mobilité de la main-d'œuvre agricole vers le secteur industriel constitue pour ce dernier, en hypothèse de plein emploi, un frein à son expansion possible.

D'autre part, si on considère la charge fiscale nationale comme donnée, l'importance de la population active employée dans l'agriculture et l'action du groupe des agriculteurs font que l'industrie française se trouve sur-imposée par rapport à l'industrie de pays voisins, tels l'Allemagne ou la Grande-Bretagne, où la charge fiscale est sensiblement la même que la charge fiscale française mais où les agriculteurs sont moins nombreux. Les prix industriels sont en conséquence plus élevés à l'intérieur, ce qui contribue à restreindre la demande intérieure. Enfin les biens industriels français sont grevés d'un handicap à l'exportation, ce qui au total diminue la capacité d'expansion de l'industrie.

Effets sur le revenu des agriculteurs :

1° La disparité prix industriels-prix agricoles se trouve accentuée.

2° Le fait que le système fiscal favorise les entreprises les plus efficaces risque, dans la mesure où ces entreprises se consacraient essentiellement à la production de biens « King » d'entraîner une baisse du revenu des agriculteurs.

3° Dans la mesure où le système fiscal dont bénéficient les agriculteurs engendre des effets de blocage sur l'expansion industrielle, le groupe des agriculteurs se prive des possibilités d'accroissement de son revenu que ne manquerait pas d'engendrer un accroissement de la demande de biens agricoles issue d'une augmentation du revenu des groupes du secteur non agricole.

4° Enfin, en toute circonstance, le freinage de l'expansion industrielle imputable au système fiscal diminue la capacité de transfert des groupes non agricoles, et, partant, rend plus difficile la satisfaction des exigences du groupe des agriculteurs dans l'imputation du Revenu National.

CONCLUSION

Les analyses que nous avons menées ne constituent qu'une partie d'une théorie vraiment générale du revenu des agriculteurs. D'autres investigations sont nécessaires pour la construction d'une telle théorie. Qu'il nous suffise de citer :

- L'étude de la répartition du revenu global entre les membres du groupe des agriculteurs.
- L'étude de la répartition du revenu global du groupe des agriculteurs entre les sous-groupes de producteurs, qu'il s'agisse des sous-groupes de producteurs spécialisés dans telle ou telle production, ou des sousgroupes constitués par tous les producteurs d'une même région.
- L'analyse des liaisons entre les mécanismes de formation des revenus individuels et les mécanismes de formation du revenu global du groupe.
- Enfin un dernier type d'analyse devrait s'attacher au repérage des liaisons existant entre les mécanismes qui déterminent le revenu des agriculteurs en longue période et les mécanismes de détermination de ce revenu en courte période.

La recherche des mécanismes qui commandent la détermination du Revenu global des agriculteurs constitue cependant, à notre avis, la charnière autour de laquelle les analyses que nous venons de suggérer doivent nécessairement s'organiser.

C'est ainsi que l'étude de la répartition du revenu individuel ne peut prendre de signification dans la théorie moderne de la répartition que si elle est menée sous la dépendance de la théorie du revenu global. Seule cette dépendance peut éviter l'extension abusive d'une théorie valable en microanalyse, à des réalités globales.

Dans le champ de notre recherche propre, ainsi délimité et situé, il est possible d'énumérer les conclusions éparses auxquelles nous sommes parvenus progressivement :

1. — Le revenu du groupe des agriculteurs est fonction d'un combat mené par le groupe dans des champs d'action différenciés, et parmi ces champs d'action le champ politique est privilégié.

2. — Le revenu que le groupe cherche à maximiser est son revenu total disponible quelle que soit l'origine des différents éléments composant ce revenu : activité de production agricole, recettes provenant du secteur non agricole, transferts du système de Sécurité Sociale, etc.

3. — L'action du groupe des agriculteurs a abouti à l'instauration, sur les marchés agricoles, de liaisons revenu qui n'ont plus qu'un rapport lointain avec les liaisons nécessaires de la logique du marché dans l'analyse traditionnelle. C'est ainsi que notre étude des principaux marchés agricoles, nous a conduit à repérer l'existence simultanée de trois types de liaisons revenu : *les liaisons revenu de type proportionnel* qui résultent d'une organisation de marché dans laquelle le prix et l'écoulement sont garantis aux producteurs; *les liaisons revenu de type semi-proportionnel* qui résultent d'une organisation de marché où seule la garantie de prix est assurée aux producteurs; enfin *les liaisons revenu de type King* pour lesquelles l'analyse traditionnelle demeure encore un instrument valable d'étude de la genèse du revenu. Ainsi, le volume de la production ne peut plus être considéré comme homogène vis-à-vis de la genèse du revenu global. Le revenu global est le résultat du concours des trois types de liaisons que nous avons décelés dans l'étude des marchés.

4. — L'action du groupe des agriculteurs, dans la recherche du revenu maximum, se heurte à des contraintes. Ces contraintes sont de deux ordres : ce sont, soit des contraintes « d'infrastructure » qui sont des contraintes difficilement ou même totalement inéliminables, soit des contraintes de « superstructure » qui tiennent au combat pour le partage du revenu national, c'est-à-dire à l'action des groupes antagonistes.

5. — En dehors des faiblesses « dans la lutte » résultant de « l'infrastructure », ce sont les caractères sociologiques du groupe des agriculteurs qui expliquent les modalités particulières de son combat, les erreurs ou les insuffisances de sa stratégie.

6. — A partir des liaisons revenu décelées dans l'étude des marchés, il est certes possible de construire une théorie du revenu des agriculteurs en termes de mécanique des flux, et cette analyse est suffisante pour mettre sur pied une politique à court terme du revenu agricole. Cependant, sur le plan théorique, la théorie du revenu en termes de mécanique des flux n'est valable et significative que si elle intègre l'analyse en termes de lutte pour le partage. Cela va de soi dans la théorie du revenu en longue période, car dans ce cas, les liaisons revenu qui sont à la base de la mécanique des flux, se transforment, et seule l'analyse en termes de lutte permet de rendre compte de ces

transformations. Mais cela demeure vrai pour la théorie du revenu en courte période, comme en témoigne l'observation du marché de la viande et du marché du vin. D'ailleurs ces deux types d'analyse ne doivent pas être considérés comme deux types d'analyse distincts. La mécanique des flux a un contenu non négligeable de lutte, et l'analyse en termes de lutte pour le partage a un contenu de mécanique des flux.

Certes, l'intégration de ces deux types d'analyse est loin d'être réalisée. Nous manquons encore d'une formalisation commune, et en particulier, d'une formalisation rigoureuse de l'analyse en termes de lutte des groupes.

L'absence de formalisation rigoureuse de l'analyse en termes de lutte des groupes est de nature à favoriser de nombreuses ambiguïtés. C'est à l'une d'entre elles que nous voudrions nous référer au terme de cet ouvrage, dans lequel nous l'avons eue sans cesse présente à l'esprit.

L'analyse de la répartition en termes de lutte comporte, à chaque moment de son déroulement, une tentation à laquelle il est difficile d'échapper. Cette tentation est celle qui consiste à croire qu'en définitive, dans l'analyse de la répartition, le domaine de la « liberté » est vaste et le domaine de la « nécessité » inexistant. La tentation est d'autant plus forte, que l'analyse en termes de lutte se veut en totale opposition avec l'analyse traditionnelle pour laquelle la répartition était du domaine de la « nécessité », nécessité qui se traduisait par la primauté de la théorie de la production sur la théorie de la répartition, cette dernière n'étant en définitive que le prolongement de la première.

De nos analyses antérieures, il résulte que telle n'est pas notre opinion. C'est pourquoi nous avons jugé utile de distinguer pour l'étude des processus qui commandent la formation du revenu des agriculteurs, « l'infrastructure » de la répartition et d'autre part, la « superstructure » de la répartition.

« *L'infrastructure* » est le domaine des faits, des données, des liaisons nécessaires. En courte période, cette « infrastructure » comporte deux groupes d'éléments :

- Des éléments que l'action humaine ne peut pas en principe éliminer ni en longue période, ni en courte période; citons par exemple le caractère aléatoire du volume de la production agricole, la disparité des taux d'accroissement de la productivité entre le secteur agricole et le secteur industriel, la dimension du territoire national, etc.
- des éléments qui ne font partie de l'« infrastructure » qu'en courte période, telles sont certaines institutions et certaines

liaisons institutionnelles, par exemple l'existence d'un marché libre généralisé, avec prédominance des liaisons revenu de type King, ou au contraire l'existence d'une réglementation des marchés et de liaisons revenu de type proportionnel.

La « *superstructure* » est le domaine de la lutte proprement dite, de la stratégie, de la tactique des groupes qui combattent pour s'approprier une fraction du Revenu National.

L'analyse concrète de la lutte démontre que la répartition ne résulte pas exclusivement de la confrontation des volontés de puissance des groupes. C'est ainsi que le groupe des agriculteurs pourra, à un moment donné, obtenir un résultat favorable dans la répartition, sans que sa volonté ou sa force y soit pour rien. Ainsi en est-il d'une restriction brutale de l'offre des biens à liaisons revenu de type « King ». Nous nous trouvons là en face d'un pur effet d'infrastructure. Il est de même certain que, dans une certaine mesure, la force d'un groupe pourra exercer une certaine compensation, dans la répartition, d'un effet d'infrastructure, qui jouant tout seul, eut engendré une baisse de la part du groupe.

Cette prise de conscience de l'interaction incessante entre « infrastructure » et « superstructure », dans les processus de la répartition, nous apparaît comme un élément essentiel de la construction d'une théorie générale de la répartition. Mais elle est un élément non moins essentiel de l'élaboration d'une politique du revenu agricole cohérente. Enfin elle est indispensable au groupe des agriculteurs pour la mise sur pied d'une action efficace.

VU : *Le Président de la thèse.*

Signé : J. MARCHAL

VU : *Le Doyen de la Faculté de Droit et des Sciences Economiques.*

Signé : J. HAMEL

Vu et permis d'imprimer :

Le Recteur de l'Académie de Paris.

Signé : J. SARRAILH

BIBLIOGRAPHIE

I. — BIBLIOGRAPHIE GÉNÉRALE

1. Répartition. Revenu agricole

- BARRE (R.) *Economie Politique. Collection Thémis.*
Tome II. P.U.F.
- BIET (B.) *Micro et Macro-analyses du profit dans la théorie économique anglo-saxonne contemporaine.*
M. Th. Génin.
- BOULDING (K.) *The fruit of Progress and the dynamics of Distribution.*
A.E.R. Mai 1953.
- BOULDING (K.) *Economic Analysis.*
- Bureau of agricultural economics *Farm production, practices, costs and returns.*
B.A.E. Statistical Bull. 83. Octobre 1949.
- COURTIN (R.) *Théories de la Répartition.*
Cours de Théorie Economique, Paris.
- Etudes et documents du C.R.E.S. Octobre 1953 :
Le Revenu agricole dans le Revenu National.
Avril 1954 :
Evaluation du Revenu agricole.
- FARCY (H. de) *Le Revenu de l'agriculture.*
Revue de l'Action Populaire. Février 1955.
- FELLNER *Significance and Limitations of contemporary Distribution Theory.*
A.E.R. Mai 1953.
- FOX (K. A.) *Factors affecting Income Farm Prices and Food Consumption. Agricultural Economic Research.*
Vol. III. Juillet 1951.
- GENDARME (R.) *Esquisse d'une théorie du revenu des agriculteurs.*
in « Contributions à une théorie réaliste de la répartition ». A. Colin.
- GUIHENEUF (R.) *Essai sur une méthode d'analyse du comportement du groupe syndical.*
in « Contributions à une théorie réaliste de la répartition ». A. Colin.
- HARNESS *The Distribution of the Agricultural Income. Journal of Proceedings of the Agricultural Economics Society.*
Mars 1934.
- JAMES (E.) *Cours d'Economie Sociale comparée*
1947-1948 et 1948-1949.

- KALDOR (N.) *Alternative Theories of Distribution.*
The Review of Economic Studies 1955-1956.
Volume XXIII (2), n° 61.
- KENDRICK (J. W.) and JONES (K.) *Gross National Farm Product in constant Dollars 1910-1950.*
- KLATZMANN *Le Revenu de l'agriculture française avant la guerre et aujourd'hui.*
Etudes et Conjoncture, novembre 1946.
La place de l'Agriculture dans le Revenu National.
Etudes et Conjoncture. Mars-avril 1953.
L'évolution des revenus agricoles en France depuis l'avant-guerre.
Etudes et Conjonctures. Octobre 1954.
Chroniques annuelles
in Etudes et Conjoncture.
- LATIL (M.) *L'évolution du Revenu Agricole.*
A. Colin.
- LECAILLON (J.) *Le Revenu des Cadres*
in « Contributions à une Théorie réaliste de la Répartition ». Librairie A. Colin.
- LECAILLON (J.) et MARCHAL (J.) *La Répartition du Revenu National.*
M. Th. Génin, éd.
- LEVARD *Le Revenu de l'Agriculture.*
« Formation », Juillet-août 1951.
- LHOMME (J.) in « Contributions à une théorie réaliste de la répartition » : Librairie A. Colin.
Le problème d'une politique nationale des salaires en Grande-Bretagne.
Le profit et les Structures sociales.
- LHOMME (J.) *La notion de structure sociale.*
Revue des Sciences Economiques de Liège, septembre 1949.
Groupes sociaux et analyse des revenus.
Revue Economique, janvier 1958.
Matériaux pour une théorie de la structure économique et sociale.
Revue Economique, novembre 1954.
- MARCHAL (J.) et LECAILLON (J.) *La Répartition du Revenu National.*
Tomes I et II. Les Participants, 1958.
Tome III. Le modèle classique et le modèle marxiste, 1959. M. Th. Génin, éditeur.
- MARCHAL (J.) *Deux essais sur le Marxisme.*
M. Th. Génin, éditeur.
Contribution à une théorie Moderne de la Répartition.
Revue Economique, n° 2, 1950.
Les facteurs qui déterminent le taux des salaires dans le monde moderne.
Revue Economique, n° 2, 1950.
The construction of a new theory of profit.
American Economic Review. Septembre 1951.
Approches et catégories à utiliser pour une théorie réaliste de la répartition.
Revue Economique 1952.

Note critique sur le modèle économique
présenté par M. Gruson. *Revue Economique*, juillet 1951.

Contribution à une théorie de la distribution du revenu.

Economia Internazionale, n° 2, 1954.

Théorie moderne des salaires et théorie générale de la répartition.

Revue Economique, juillet 1955.

Préface à l'ouvrage de Marc Latil :

L'Evolution du Revenu Agricole.

A. Colin.

Problèmes Economiques contemporains.

Cours I.E.P., Paris.

Instabilité du pouvoir d'achat et ajustement des revenus.

Semaines Sociales de France. Dijon, 1952.

Economie politique. Cours Licence 2° année.

MILHAU (J.)

Evolution des charges du revenu de l'Agriculture Française.

DROIT SOCIAL. Juillet-août 1951.

MIREAUX (E.)

La Notion de Produit final et le calcul du Revenu Agricole.

Revue politique et parlementaire. Avril 1951.

O.N.U.

COMMISSION ECONOMIQUE POUR L'EUROPE. *Le revenu et les dépenses de l'Agricultures dans certains pays d'Europe.*

Genève, 1953.

VIAU (P.)

Le revenu agricole.

ECONOMIE ET HUMANISME. Septembre-octobre 1951.

2. Economie rurale. Généralités agriculture Politique agricole

AUGE-LARIBE (M.)

Répertoire bibliographique d'Economie Rurale.
Société Française d'Economie Rurale.

AUGE-LARIBE (M.)

La politique agricole de la France.
P.U.F. 1950.

BERGMANN (D.)

Les principes directeurs d'une politique agricole française.

ECONOMIE RURALE.

BLACK (J. D.)

Introduction to Economics for Agriculture.
Mac-Millan, New-York.

CAMBIAIRE (A. de)

L'autoconsommation agricole en France.
A. Colin.

CÉPÈDE

Du prix de revient au produit net en agriculture.
P.U.F., 1946.

COHEN (B.)

The Economics of Agriculture.
Cambridge Economic Handbooks.

DAVIE

La politique des prix agricoles depuis la Libération.

Thèse, Paris.

DIVERS

La modernisation de l'agriculture.
A. Colin.

- Documentation française (Notes et Etudes Documentaires)
N° 1275. *La politique agricole de la France de 1947 à 1949.*
5 septembre 1957. *L'Economie agricole française* au 31 décembre 1956.
- DROGAT (N.) *Economie Rurale.*
Editions Spes, 1957.
- DUMONT (R.) *Le problème agricole français.*
Editions nouvelles, 1946.
Economie agricole dans le monde.
Dalloz, 1954.
- FAUCHON (J.) *Economie de l'agriculture française.*
M. Th. Génin, 1954.
- FROMONT (P.) *Cours d'Economie Rurale.*
Domat-Montchrestiln, Paris :
1949-1950. *La distribution des produits agricoles.*
1950-1951. *Agriculture et commerce international.*
1951-1952. *Histoire de l'Agriculture.*
1952-1953. *Histoire de l'Agriculture.*
1953-1954. *Le progrès agricole au XX^e siècle.*
1954-1955. *Les échanges agricoles internationaux.*
1955-1956. *Les formes contemporaines de l'agriculture.*
1956-1957. *Le producteur agricole devant le phénomène du marché.*
- FROMONT (P.) *Economie Rurale.*
Editions M. Th. Génin. Librairie de Médecis, 1957.
La Production agricole.
Chronique annuelle in *La France Economique.*
Revue d'Economie Politique.
- GARRIGOU-LAGRANGE *Production agricole et Economie Rurale.*
L.G.D.J., 1950.
- GALE-JOHNSON (D.) *Contribution of Price Policy to the Income and resources problems in agriculture.*
- HOUILIER (F.) et
BENAERTS *L'agriculture in*
Traité d'Economie Politique. Gaëtan Pirou. Sirey,
1954.
- KLATZMANN *La localisation des cultures et des productions animales en France.*
(I.N.S.E.E.).
- LAUR *Economie rurale.*
Payot, Genève.
- MALASSIS *Les conditions économiques de la réalisation du plan agricole.*
Commissariat Général au Plan, juillet 1953.
- MASPETIOL (R.) *L'agriculture et la garantie des prix.*
Revue politique et parlementaire, mars 1950.
- MILHAU (J.) *Traité d'Economie rurale.*
2 volumes. P.U.F., 1954.
- Ministère de l'agriculture *La politique agricole 1945-1951.*
Bulletin d'information du Service de Presse.
- O.E.C.E. *Les politiques agricoles en Europe et en Amérique du Nord.*

- Problèmes économiques *Politiques et prix agricoles dans le monde.*
5 septembre 1950.
- Readings in agricultural policy *Jesness. Philadelphie, 1949.*
- Revue du Ministère de l'Agriculture *Politique agricole des U.S.A.*
Février 1951.
- ROSS (R. C.) *Introduction to agricultural economics.*
Mc Graw-Hill, 1951.
- SHULTZ (T. W.) *Production and Welfare in Agriculture,*
Macmillan, 1949.
Economic Organization of Agriculture.
Mc Graw-Hill, 1953.
- Statistique agricole de la France *Rapport annuel sur la situation de l'alimentation et de l'agriculture.*
- Statistiques et études financières. *L'aide de l'Etat à l'agriculture en Grande-Bretagne.*
Juin 1954.
- THOMAS (E.) *An Introduction to Agricultural Economics.*
Nelson, Londres.
- THAIR (P. J.) *Stabilizing Farm Income against crop yield Fluctuations.* North Dakota Agricultural Experimental Station Bulletin. Septembre 1950.
- Union des Banques suisses *Problèmes et tâches d'une politique agraire dans une économie évoluée.* Octobre 1954.
- VALLARCHÉ (J.) *Economie rurale.*
Collection Bilans de la Connaissance économique.
M. Rivière, 1957.
- VIAU (P.) *La France aura-t-elle enfin une politique agricole?*
Economie et Humanisme. Novembre-décembre 1953.

3. Méthodes

- ANTOINE (J.-C.) *Introduction à l'analyse macro-économique.*
P.U.F.
- BYE (M.) *Le pouvoir économique.*
Cahiers du Travail. Octobre 1950.
- DIETERLEN (P.) *Approche sociologique et analyse économique.*
Revue d'Histoire Économique et Sociale, n° 4,
1956.
- GUILBAUD (G. Th.) *Les problèmes de partage.*
Economie appliquée, 1952.

Leçons sur les éléments principaux de la Théorie mathématique des jeux.
Editions du C.N.R.S., 1954.

La théorie des jeux.
Revue d'Economie Politique, mars-avril 1955.
- HAAVELMO *Quantitative Research in Agricultural Economics*
Journal of Farm Economics. Novembre 1947.

- LHOMME (J.) *Le Problème des classes. Doctrines et faits.*
1938.
Groupes sociaux et analyse des revenus.
Revue Economique, janvier 1958.
- MARCHAL (A.) *Méthode scientifique et Science économique.*
2 volumes. M. Th. Génin.
- MARCHAL (A.) *Approches et catégories à utiliser pour une théorie
réaliste de la répartition in Contributions à une
théorie réaliste de la répartition.*
A. Colin, 1952.
- PERROUX (F.) *Esquisse d'une théorie de l'économie dominante.*
Economie appliquée, 1948.
Les Macro-décisions.
Economie appliquée.
Note sur le dynamisme de la domination.
Economie appliquée, 1950.
*The domination effect and the modern economic
theory.*
Social Research, juin 1950.

4. Sociologie

- AUFFRET *Les travaux de l'Ecole américaine de sociologie
rurale.*
Thèse, Paris 1953.
- BIERSTEDT (R.) *An Analysis of Social Power.*
American Sociological Review.
- COSE (L. A.) *The functions of social conflict.*
Routledge. Londres, 1956.
- CARTWRIGHT *Group Dynamics. Research and Theory.*
Row. Peterson and C°. New-York, 1956.
- DUPREEL *Sociologie générale.*
P.U.F., 1948.
- Encyclopædia of social Sciences
- GURVITCH (G.) *Déterminismes sociaux et liberté humaine.*
P.U.F., 1955.
- GURVITCH (G.) *La vocation actuelle de la sociologie.*
Tome I. Sociologie différentielle. P.U.F., 1957.
- KAHN FREUND (C.) *Intergroup Conflicts and their settlement.*
British Journal of Sociology, 1954.
- KLEIN (J.) *The Study of Groups.*
- KEY (V. O.) *Politics, Parties and Pressure Groups.*
- LISSWELL (H. D.) *Power and society.*
- MENDRAS (H.) *Etudes de Sociologie Rurale.*
A. Colin, 1953.
- MENDRAS (H.) *Sociologie Rurale.*
Cours I.E.P., Paris.

- PARETO (V.) *Traité de Sociologie générale.*
- PARSONS (T.) *Eléments pour une Sociologie de l'action.*
Plon.
- PARSONS (T.) *Wants and activities in Marshall.*
Quarterly Journal of Economics, 1946.
Sociological Elements in Economic Thought.
Quarterly Journal of Economics.
The Structure of social action.
Mc Graw-Hill, New-York, 1937.
Motivations of Economic Activities.
Canadian Journal of Economics and Political
Sciences, 1940.
*Some Comments on the State of the General
Theory of Action.*
American Sociological Review, 1953.
- SAUVY (A.) *L'évolution économique; faits et opinions.*
Cours I.E.P., Paris.
- SAUVY (A.) *La Nature sociale.*
A. Colin, 1957.
- SIMMEL (G.) *Conflict.*
- SMITH (T. L.) *The Sociology of rural Life.*
Harper, New-York, 1953.
- SPENGLER (J. J.) *Power blocs and the Formation of Economic Deci-
sions.*
American Economic Review, mai 1950.
- WILLIAMS (R. M.) *The Reduction of intergroup Tensions.*
(S.S.R.C. Bulletin n° 57, 1947).

II. — BIBLIOGRAPHIE PROPRE

A CHACUNE DES PARTIES DE L'OUVRAGE

PREMIÈRE PARTIE

Annuaire de la Meunerie Ed. SEPAIC.

BADOUIN *L'élasticité de la demande de biens de consommation.*
A. Colin, 1953.

BARAILHE *De la réforme du statut viticole.*
« Annales de la Faculté de Droit de l'Université de Bordeaux », n° 2, 1952.

BARRÈRE (D.) *Le Marché Français des fruits et légumes.*

BEAU *Le lait et l'industrie laitière.*
Collection Que sais-je ?

BEAUMONT (M.) *Le Blé.*
Collection Que sais-je ?

BERGMANN (D. R.) *Les bases économiques du marché de la viande.*
« Cahiers Economiques », novembre 1952.

BRUCHARD (M. de) *Importance Economique de l'élevage en France.*
Comptes-rendus de l'Académie d'Agriculture, 1950.

Bulletin de documentation sur le marché du blé N° du 31 mars 1951 :
Etude sur les moyens d'agir sur la Production en vue d'une meilleure rentabilité des exploitations agricoles.

N° du 31 mai 1951 :
Défense du juste prix du blé.

Bulletin de la confédération des industries du vin *La récolte de vin en 1953 et perspective pour 1954.*

Bulletin de l'Office international du vin *La Viticulture Française. Résultats de la campagne 1952-1953.*

Bulletin d'information économique B.N.C.I. Avril 1954 :
L'élevage en France.

Bulletin hebdomadaire du Centre de Recherches économiques et sociales N° du 31 mai 1951.
Comment est fixé le prix du pain en France ?

Bulletin mensuel d'information sur le marché mondial des céréales

- Bulletin technique d'information des ingénieurs des services agricoles N° 93. Octobre 1954.
Journées du Porc.
Contribution à l'Etude de la Consommation du lait et des produits laitiers en France.
- BURK (M. C.) *Changes in the demand of food 1941 to 1950*
Journal of Farm Economics.
Vol. XXXIII. Aug. 1951.
Distribution of U.S.A. Food supply Agricultural Economic Research. B.A.E. July 1952.
- BUTY (R.) *L'office du blé.*
Revue Chambres d'Agriculture, 1^{er} février 1954.
- Cahiers des ingénieurs agronomes 3^e trimestre 1950 :
Les problèmes de l'alcool et de la production betteravière.
4^e trimestre 1950 :
Les problèmes du blé.
1^{er} trimestre 1955 :
Le marché de la viande et sa commercialisation en France et à l'étranger.
- CARREL *Etude sur le coût de distribution de la pomme de terre.*
Bulletin de la Société Française d'Economie Rurale. N° 3 décembre 1949.
- CÉPÈDE et LENGELLE *Economie alimentaire du globe. Esquisse d'une théorie de la consommation.* Ed. Génin.
- CERCLER *Le marché de la viande.*
« Revue Politique », 15 janvier 1953.
Le problème français du blé.
« Revue Politique », juillet 1954.
- Chambres d'agriculture 1^{er} novembre 1954.
Les alcools.
- CHIARA *Le problème de la viande en France.*
Revue politique et parlementaire.
- CHOUARD *Les bases techniques d'une politique du blé et la conjoncture actuelle de la production et du marché des céréales.*
« Journées Scientifiques du Pain », 1948.
- CLUSEAU (M.) *Prix agricoles et politique rurale.*
Mélanges Joseph Maignol, Sirey 1948.
- COMBES (D.) *Dix ans d'histoire viticole.*
Montpellier S.E.A.M., 1952.
- Comptes rendus de l'Académie d'Agriculture de France 21 février 1951.
L'importance des exportations de viande pendant l'année 1950.
3-10 février 1954.
Le marché de la viande et son organisation.
8-22 décembre 1954 :
Sur une nouvelle évaluation de la production et de la consommation du lait et des produits laitiers.
- Conseil économique *Le statut de l'alcool.*
- Conseil supérieur de l'Agriculture. Ministère de l'Agriculture. *La production maraîchère en France.*

- DAIRE** *La Garantie des prix agricoles en France.*
Thèse, Paris 1952.
- Documentation française** Notes et Etudes Documentaires :
Le Commerce intérieur de la France (rapport annuel).
- L'Economie** 11 février 1954 :
Un marché pléthorique : le blé.
18 février 1954 :
La France produit-elle trop de blé ?
21 janvier 1954 :
Malaise de la Meunerie Française.
19 novembre 1954 :
Le Marché Français du blé.
- Economie rurale** *Problèmes relatifs à la production de viande de bovins.*
N° 33. Juillet 1957.
- Etudes de conjoncture économique sociale et financière** *Le Marché du blé est-il en péril ?*
- Etudes et Conjoncture** *Evolution des prix de détail des produits alimentaires de 1946 à 1952.*
Janvier-février 1953.
- Etudes et Documents** PUBLICATIONS DU C.R.E.S.
Mars 1953 :
Le lait et les produits laitiers en France.
Mai 1954 :
Aperçus sur l'organisation du marché de la viande en Grande-Bretagne.
- Express documents** 14 avril 1951 :
Le coût de la distribution des produits alimentaires.
26 mai 1951 :
La fixation du prix du blé.
- FARCY (H. de)** *La viande.*
« Revue de l'Action Populaire », mai 1954.
- FLAVIEN** *La question du blé en France.*
Notes et Etudes économiques du C.E.R.E.S., 17 juin 1953.
- FORESTIER (R. Y.)** *Les prix agricoles.*
Thèse, Paris 1948.
- FROMONT (P.)** *La garantie des prix agricoles.*
Comptes rendus de l'Académie d'Agriculture de France, 7 juin 1950.
Coût comparé du report et de l'importation en matière de blé.
Comptes rendus de l'Académie d'Agriculture de France, 14 janvier 1953.
- GILES (J. B.)** *Agriculture and the price mechanism.*
« Oxford Studies in the Price Mechanism », Oxford 1951.
- GONNET** *Vers un aménagement du marché du fruit.*
« Economie et Humanisme », juillet-août 1953.
- GOREUX** *Le mécanisme des prix agricoles.*
Thèse, Paris.

- GUITTON (H.)** *Elasticité de la demande des produits agricoles. Etudes agricoles d'économie corporative, 1942.*
Essai sur la loi de King.
 Sirey, éd.
- HOUILIER** *L'évolution du marché des fruits et légumes.*
 « L'agriculture Pratique », mai 1950.
L'agriculture et les décrets-lois. Organisation des marchés agricoles par voie d'entente.
 « Droit social », janvier 1954.
- I.N.S.E.E.** *Le marché de la viande.*
- JOHNSON (D. G.)** *The nature of the Supply Function for American Agriculture.*
 A.E.R. Vol. XI, n° 4, septembre 1950.
- Journal officiel* *Débats Assemblée nationale.*
 N° 37, 29 mars 1951.
Enquête sur le vin.
- Journal officiel* *Lois et décrets, 31 août 1951.*
Prix du blé.
- Journal officiel* *Avis et rapports du Conseil Economique.*
 18 novembre 1954.
Etude sur l'organisation des marchés agricoles.
- Journal officiel* *Débats Conseil de la République.*
 15 décembre 1950.
Prime de conservation aux producteurs de blé.
- LECLERC (P.)** *Les données nouvelles de la culture betteravière et de ses industries de transformation.*
 C.G.B. février 1951.
- LÉGER (J.)** *Les prix agricoles français.*
 « Perspectives », 28 janvier 1950.
- Libération paysanne** *Enquête à travers l'Europe.*
Les prix du blé et du lait à la production.
- LIET-VEAUX (G.)** *La fixation du prix du blé.*
 Revue administrative. Mars-avril 1951.
- MARCHAL (J.)** *Le Mécanisme des prix.* Ed. Génin.
- MARRES (P.)** *La vigne et le vin en France.*
 A. Colin, 1950.
- La Meunerie française** *Décembre 1950.*
Tableau synoptique des règles et conditions du marché du blé en France et à l'étranger.
- MILHAU (J.)** *L'avenir de la viticulture française in la Modernisation de l'Agriculture.*
 A. Colin.
Le pouvoir d'achat du viticulteur.
 Montpellier, 1945.
Le prix du blé en France de 1920 à 1936.
 Revue de Droit rural et d'Economie Agricole,
 n° 3 et 4 de 1939.
Le prix du vin et les revenus viticoles.
 Etudes et Conjonctures, février 1948.
Les calamités viticoles.
 « Le progrès agricole et viticole », n° 15 et 16 de 1951.

- MILHAU (J.) *Etude Économétrique du prix du vin en France 1945.*
Prix et productions en agriculture. Etude économétrique de quelques marchés agricoles.
- Ministère de l'Agriculture *Rapport sur les productions fruitières et maraîchères, 1952.*
- Le Monde *Après huit ans, la réforme de l'Office des Céréales n'est pas encore au point.*
- NICHOLLS *Imperfect Competition within agricultural industries.*
 Iowa State College 1947.
- Notes et informations du SEDEIS 2 avril 1954.
Le nouveau régime de garantie des prix dans l'Agriculture britannique.
Le marché du lait et des produits laitiers.
- Nouvelle Revue de l'Economie contemporaine N°s 31, 32.
L'industrie laitière.
- Office international du Vin *VII^e Congrès International de la vigne et du vin.*
- Perspectives 1^{er} août 1953 :
Un aspect de la politique d'expansion agricole. Le marché du blé.
 10 juillet 1954 :
Prix du blé et politique d'expansion.
 23 octobre 1954 :
L'apparente surabondance des produits laitiers.
- Population Janvier-mars 1953 :
Alcool ou lait ou viande.
- Problèmes économiques 5 septembre 1950 :
Politique et prix agricoles dans le monde.
 20 juillet 1954 :
Situation du marché du blé.
- Revue agricole de l'Afrique du Nord Numéro spécial du 23 juin 1950 :
La vigne et le vin.
- Revue de l'Economie contemporaine N° 56-57. Août-septembre 1954.
Circuit de distribution du vin.
- Revue libérale. Avril-juin 1954 :
Les problèmes de la viande et du coût de la vie.
- La Revue vinicole. Mai 1951 :
Le régime de l'alcool.
- Revue du Ministère de l'Agriculture Février 1954 :
Les Céréales.
- ROGER (L.) *Les vendanges et le marché des vins.*
 « L'Agriculture Pratique », août 1950.
- ROUQUET-LAGARRIGUE *Problème de la corrélation et de l'élasticité.*
Etude théorique autour de la loi de King. Hermann, 1948.
- ROUY (H.) *La viande.*
 Collection Que sais-je ?
- ROY (R.) *Les lois de la demande.*
 R.E.P., 1934.
L'élasticité de la demande.
 R.E.P., 1931.

- SHEPHERD *Agricultural price analysis.*
(Iowa State College 1950).
- SHULTZ *Interrelations of Demand Price and income.*
J. of. Pol. Eco. 1935.
- Terres de France et de
l'Union Française *Numéro spécial sur le blé.*

Articles divers, en particulier dans le n° 12.
- TOBIN (J.) *A statistical Demand for Food in the U.S.A.*
J. of. the Roy. St. Soc. Vol. CXII. Part. II, 1950.
- TRINQUET *La vigne et ses variétés, sa culture, ses ennemis,*
économie viticole.
- VERRET *Enquête sur la formation des prix des produits*
alimentaires. Formation des prix de la viande.
Rapport au Conseil Economique 27 novembre 1952.
- VOGLER *La rentabilité de la culture betteravière.*
« La Potasse », avril 1951.
- VORAOUSSI *Prix du blé à la production. Campagne 1954-*
1955. Décret du 17 juillet. J.O. du 18.
MOCI 29 juillet 1954.
- WAREN and WAITE *Introduction to Agricultural prices.*
Mineapolis, 1948.
- WOUTERS *Organisation générale des marchés agricoles en*
Allemagne.
Revue du Ministère de l'Agriculture, mars 1954.

DEUXIÈME PARTIE

- AUBERT-KRIER (J.) *La Courbe d'offre.*
P.U.F.
- BARTHELEMY (M.) *L'évolution du pouvoir d'achat agricole.*
Revue économique, juillet 1956.
- BARBIER (G.) *Essai de définition de la fertilité.*
Economie rurale. Janvier 1955.
- BÉRAUD (R.) *Comment sont évalués les prix des baux ruraux.*
Annales des Loyers, mai 1953.
- Bulletin hebdomadaire
de Statistique et suppléments 15 septembre 1951, 22 septembre
1951, 25 août 1953, 30 janvier 1954.
- B.I.T. *Aspects actuels du Fermage en Europe.*
Revue Internationale du Travail, août-septembre
1951.
- GAZIOT *La valeur de la terre en France.*
Baillièze et Fils.
- CÉPÈDE *Du prix de revient au produit net en agriculture.*
P.U.F., 1945.
- CERCLER *La valeur de la terre.*
Banque, 1951.
- CHABERT *Sachez louer vos terres.*
La Vie Française, 29 février 1952.

- CORNELISSEN *Traité de Sciences Economique.*
Tome IV. Théorie de la Rente Foncière, 1930.
- CUVILLIER *Expertises rurales.*
- DUMANT (M.) *Chronique sur la valeur des terres.* Revue du
Ministère de l'Agriculture.
L'enquête sur la valeur des terres.
Economie rurale, janvier 1955.
- Etudes d'Economie rurale (Rennes) Juin 1957.
Migrations rurales et économies régionales.
- Etudes et Travaux du Conseil économique *Situation des salariés agricoles.*
- Etudes statistiques N° 1, janvier 1956.
- Etudes et Conjoncture N° 5, mai 1951.
N° 10, octobre 1954.
N° 12, décembre 1954.
N° 7, juillet 1956.
- Esprit Juin 1955.
Les Paysans.
- FROMONT (P.) *La réforme du statut du fermage et du métayage.*
Rapport au Conseil Economique.
- Fondation nationale des Sciences politiques *Colloque sur la représentation politique du monde paysan.*
Juin 1956.
- GEORGES (H.) *Progress and Poverty.*
- JAMES (E.) *Histoire sommaire de la Pensée Economique.*
Montchrestien.
- KLATZMANN *Chroniques annuelles in Etudes et Conjoncture.*
- LARCHEVÊQUE (M.) *Le Revenu cadastral et les charges de l'agriculture.*
Economie rurale, janvier 1955.
- LATIL (M.) *Revenu des propriétaires et croissance économique.*
Economie rurale, janvier 1955.
- LEFEBVRE (A.) *Les informations sur le prix des terres.*
Economie rurale, n° 24.
- MARCHAL (J.) *Cours d'Economie Politique. Licence 2° année.*
Théorie moderne des salaires et théorie générale de la répartition.
Revue Economique, juillet 1955.
- MARSHALL (Alfred) *Principes d'Economie Politique.*
Giard et Brière.
- MOREAU (R.) *Capital foncier et rentabilité.*
Economie rurale, janvier 1955.
- OURLIAC (P.) et DE JUGLART *Fermage et métayage dans la législation récente.*
Librairies Techniques, Jurisclasseurs.
- Revue du Ministère de l'Agriculture *Le salaire en agriculture.*
- Revue des Fermages
- Revue de Législation agricole
- RICARDO (D.) *Principles of Political Economy and Taxation.*

- RICHARD (H.) *Les normes pour la fertilisation.*
Economie Rurale, janvier 1955.
- RIEDEL (C.) *Classification des sols et fertilité.*
Economie Rurale, janvier 1955.
- ROBIN (F.) *Les quatre âges de l'agriculture.*
La Renaissance Agricole, août-septembre 1951.
L'évolution du marché des terres en France.
Economie Rurale, janvier 1955.
- ROLLAND (L.) *Le partage de la Rente Foncière.*
Economie Rurale, janvier 1955.
- SAVATIER (R.) *L'évolution des structures du Droit agricole français.*
A. Giuffrè, éditeur, Milan.
- SAVATIER (R.) *Manuel Juridique des baux ruraux.*
Dalloz.
Propriété et exploitation.
Semaine Sociale de Nantes, 1950.
Fermages et métayage.
Bilan économique et social.
Droit social, novembre 1950.
L'expérience de la législation nouvelle des baux ruraux.
4^e Colloque des Facultés de Droit, Rennes, 1956.
- Supplément au Bulletin mensuel de Statistique
Avril-juin 1953,
Avril-juin 1954,
Juillet-septembre 1954,
Avril-juin 1955.
- SHULTZ (T. W.) *The declining importance of agricultural land.*
Economic Journal.
- VIAU (P.) *Propriété foncière et exploitation agricole.*
Efficacité, septembre 1953.

TROISIÈME PARTIE

- ALVIN (L.) *La compensation nationale des prestations familiales.*
Droit social, septembre-octobre 1951.
- AUJAC *L'inflation, conséquence monétaire du comportement des groupes sociaux.*
Economie appliquée.
- Annuaire statistique de la France 1957
- BARRÈRE (A.) *Théorie économique et impulsion Keynésienne.*
Paris, 1952. Dalloz.
Redistribution des Revenus, attribution de ressources et Revenu disponible.
Revue de Science et de Législation Financière, octobre-décembre 1956.
- BELLERBY (J.-R.) *Agriculture and Industry relative Income.*
Londres, 1956.
- BROCHIER (H.) *Finances Publiques et redistribution des revenus.*
A. Colin, 1950.

- BROCHIER (H.)** *Structures nationales et système fiscal.*
Revue de Science et de Législation Financière,
1952.
- BROUSSE** *Le niveau de vie en France.*
P.U.F., 1949.
- Bulletin des Engrais** Février 1951.
Prix des engrais et prix des produits agricoles.
- Bulletin mensuel de statistique** Octobre-décembre 1950 :
Fécondité urbaine et rurale mesurée par les naissances ramenées au domicile.
- CAMBIAIRE (A. de)** *L'agriculture et l'économie nationale.*
Etudes d'Economie Rurale, Rennes, 1954.
- CAMBIAIRE (J. de)** *Le Crédit Agricole Mutuel en France.*
Sirey, 1954.
- CALLEBAT (G.) et MEGRET (J.)** *Mutualité sociale agricole.*
Cours de l'Institut des Hautes Etudes de Droit rural, 1954.
- CALLEBAT (G.)** *Assurances sociales et allocations familiales en agriculture.*
Declume, Lons-le-Saulnier, 1953.
L'allocation de vieillesse des non-salariés en agriculture.
Declume, 1953.
- CERCLER** *Disparité prix agricoles prix industriels.*
Banque, février 1951.
- Chambres d'Agriculture** N° 85, octobre 1955 :
Les organisations professionnelles agricoles françaises.
Supplément au n° 74, 15 avril 1955 :
La baisse des prix des moyens de production agricole.
Supplément au n° 76, 16 mai 1955 :
Les fonds spéciaux intéressant l'agriculture
Supplément au n° 100, 15 mai 1956 :
Finances. Impôts.
Supplément au n° 75, 1^{er} mai 1955 :
Les taxes parafiscales.
Supplément au n° 86, 15 octobre 1955 :
Les prestations familiales agricoles.
- CHENET (R.) et PAUL (R.)** *La détaxe des engrais, des amendements, du soufre et du sulfate de cuivre.*
Revue du Ministère de l'Agriculture, mars 1956.
- COUTIN (P.)** *Fiscalité et parafiscalité agricole en France.*
in La modernisation de l'agriculture. A. Colin, 1954.
- Cour des Comptes** Rapports au Président de la République.
- DESABIE (J.)** *La mobilité sociale en France.*
Société d'études et de documentation économiques, industrielles et sociales.

- Documentation française** *Les institutions sociales de la France.*
3 volumes.
- Le régime agricole de la Sécurité sociale.*
Notes et études documentaires, 22 avril 1949 et
7 février 1956.
- L'économie agricole française au 31 décembre 1956.*
Notes et études documentaires, 5 septembre 1957.
- Aperçu sur le système fiscal français.*
- Droit fiscal** *Etude comparative des caractéristiques du régime général et du régime agricole des prestations familiales.*
Décembre 1952.
- Droit social** *L'évolution de la situation de la main-d'œuvre agricole salariée et des migrations rurales.*
- DURAND (P.)** *La politique de la Sécurité sociale.*
Les équivoques de la redistribution du revenu par la Sécurité sociale.
Droit social, mai 1953.
- DUVERGER (M.)** *Les partis politiques.*
A. Colin, 1951.
- Partis politiques et classes sociales en France.*
Cahiers de la Fondation nationale des Sciences politiques, Paris, 1955.
- Economie rurale** N° 31.
Les investissements dans l'agriculture.
N° 25.
L'étude de la conjoncture agricole.
- Etudes et Conjoncture** Août 1956.
La population agricole en France.
- Express-Documents** Juin 1951.
Où en est l'équipement de l'agriculture française ?
- FOX (K. A.)** *Agriculture and the general economy.*
Agricultural Economic Research, vol. IV, janvier 1952.
- FRIEDMANN (G.)** *Villes et campagnes.*
(sous la direction de) Centre d'études sociologiques (C.N.R.S.).
- FROMONT (P.)** *Disparité entre prix agricoles et prix industriels.*
Rapport au Conseil économique.
- GABILLARD (J.)** *La fin de l'inflation.*
S.E.D.E.S., Paris.
- GENDARME (R.)** *Etude comparée des régimes fiscaux en agriculture.*
Revue de science et de législation financière, 1952.
- GUIHENEUF (R.)** *Essai sur une méthode d'analyse du comportement du groupe syndical,*
in Contributions à une théorie réaliste de la répartition. A. Colin.
- GÆTZ-GIREY (R.)** *La distance sociale et les groupes du Conseil économique.*
Revue économique, septembre 1957.
- HICKS (U.)** *Public Finance.*
Cambridge University Press.

- HALBWACHS (M.) *Esquisse d'une psychologie des classes sociales.*
Rivière, Paris.
- KALDOR (N.) *Alternative Theories of Distribution.*
The Review of Economic Studies 1955-1956.
- KRIER (H.) *La charge des impôts sur l'économie.*
L.G.D.J., 1944.
- KRIER (J. et H.) *Éléments pour une théorie de la distribution.*
Revue économique, mai 1954.
- KLATZMANN *Démographie agricole et Sécurité sociale.*
Droit social, janvier 1952.
- LAUFENBURGER (H.) *Théorie économique et psychologique des finances publiques.*
Sirey, 1956.
- Economie du système fiscal français national et local.*
Sirey, 1954.
- LAULANIÉ (H. de) *L'agriculture française et les impôts.*
Revue de l'action populaire, novembre 1952.
- LAVAU *Sécurité sociale.*
P.U.F., 1957.
- Note sur un « pressure group » français : la Confédération générale des petites et moyennes entreprises.*
Revue française de Science politique, avril-juin 1955.
- LAURÉ *La taxe sur la valeur ajoutée.*
Sirey, 1953.
- Traité de politique fiscale.*
P.U.F., 1956.
- LATIL (M.) *L'évolution du revenu agricole.*
A. Colin.
- LE BOURVA (J.) *L'inflation française d'après guerre 1945-1949.*
A. Colin.
- LECAILLON (J.) *Liaisons directes et liaisons inverses entre les revenus dans l'économie américaine contemporaine.*
Revue économique, janvier 1954.
- Note sur la part des revenus du travail dans le revenu national et la politique financière.*
Revue de science et de législation financière, 1952.
- LHOMME (J.) *Profits et structures sociales*
in Contributions à une théorie réaliste de la répartition. A. Colin.
- LECORDIER (G.) *Le monde rural en marche.*
- LEROY (L.) *La charge démographique de l'agriculture.*
Droit social, avril 1952.
- Libération paysanne 31 mai et 7 juin 1951.
Le coût des engrais.
- MALASSIS (L.) *Les conditions économiques de la réalisation du plan agricole.*
Commissariat général au Plan, 1953.
- MARCHAL (J.) *Rendements fiscaux et conjoncture.*

- MALÉZIEUX** *La législation sociale des professions agricoles.*
- MENDRAS (H.)** *Les organisations agricoles et la politique.*
Revue française de science politique, octobre-décembre 1955.
Cours de sociologie rurale.
I.E.P., Paris, 1956-1957.
- MEYNAUD (J.)** *Les groupes de pression en France.* Colin.
Influence des groupes d'intérêts.
Revue économique, mars 1957.
- MEHREN (G.-L.)** *Comparative costs of agricultural prices supports in 1949.*
Proceedings A.E.R., mai 1951.
- MILHAU (J.)** *L'évolution des charges et du revenu de l'agriculture française.*
Droit social, juillet-août 1951.
L'autonomie de la mutualité agricole.
Droit social, janvier 1952.
L'incidence des lois sociales agricoles sur le revenu de l'agriculture et sur le revenu national.
Revue d'Histoire économique et sociale, 1952.
- MOSSE (R.)** *Critères pour la répartition des investissements par secteurs.*
Economie rurale, n° 31.
- PEACOCK (A. T.)** *Income Redistribution and Social Policy.*
Cape, Londres, 1954.
- PETIT-LAURENT (S.)** *Les régimes sociaux du monde rural.*
Semaine sociale de Nantes, 1950.
- PEYREGA (J.)** *La politique des grands travaux devant la théorie économique.*
- POUILLOT (P.-J.)** *Prestations familiales agricoles.*
Editions techniques, Paris, 1952.
- POUILLOT (P.-J.)** *Assurances sociales agricoles.*
Editions techniques, Paris, 1953.
- Quarterly Journal of Economics** Février 1954.
Benefits versus cost of price support.
- ROLLAND (M.)** *Manuel de la fiscalité agricole et foncière.*
Chez l'auteur, Saint-André-de-Corcy (Ain).
- ROTTIER (G.) et ALBERT (J.-F.)** *La redistribution des revenus entre groupes sociaux en 1949.*
Economie appliquée, avril-septembre 1953.
- RIBAS (J.-J.)** *Sécurité sociale et classes sociales en France.*
Droit social, juillet-août 1952.
- RADCLIFFE-BROWN (A.R.)** *Structure and function in primitive society, 1952.*
- Revue du Ministère de l'Agriculture** Avril-mai 1957.
La vie rurale en France.
N°s 105, 106, 107 de mai, juin et juillet 1955.
Répertoire des organismes agricoles d'action éducative, technique et professionnelle.
Novembre 1955.
Les régimes de protection sociale des professions agricoles en France.

- Rapport au Parlement *sur l'exécution du Budget annexe des prestations familiales agricoles (annuel).*
Imprimerie nationale.
- SALLERON *Evolution des rapports entre l'agriculture et l'industrie.*
Conférence à la Société des Agriculteurs de France.
- SAUVY (A.) *Chroniques*
in Droit social.
Dépeuplement rural et peuplement rationnel.
P.U.F., 1949.
- SIROL (J.) *Le rôle de l'agriculture dans les fluctuations économiques.*
Sirey.
- Statistiques et Etudes financières *Finances comparées, n° 1, 1949.*
L'imposition des bénéfices agricoles en France et à l'étranger.
N° 73, janvier 1955.
Le budget annexe des prestations familiales agricoles.
Octobre 1955.
Les charges sociales de 1951 à 1955.
- TABATONI (P.) *Concept et méthode dans la théorie de l'incidence de l'impôt.*
Revue de Science et de législation financière, 1952.
- Union des Caisses centrales de la Mutualité agricole *Guide des assurances sociales agricoles.*
Guide des allocations familiales agricoles.
- VATTE (C.) *Qui paie les charges sociales ?*
Droit social, janvier 1951.

III. — REVUES

Revue économique
Revue d'Economie politique
Economie rurale
Journal of Farm economics
Comptes rendus des séances de l'Académie d'Agriculture
Terres de France et de l'Union Française
Cahiers des Ingénieurs agronomes
Rivista di Economia agraria
American Economic Review
Review of Economic Studies
Etudes d'économie rurale
Chambres d'Agriculture
Droit social
Economie appliquée
Problèmes économiques
Revue du ministère de l'Agriculture
Revue de l'Economie méridionale
Statistiques et Etudes financières
Revue de Science et de Législation financières
Etudes et Conjoncture
Etudes statistiques
Revue d'Histoire économique et sociale
Revue française de Science politique
Cahiers internationaux de Sociologie
American Sociological Review
British Journal of Sociology

TABLE DES MATIÈRES

INTRODUCTION	7
I. — OBJETS ET LIMITATIONS DE LA RECHERCHE	7
II. — DÉFINITIONS FONDAMENTALES	9
III. — DONNÉES COMPTABLES GLOBALES	12
IV. — JUSTIFICATION DU PLAN DE L'OUVRAGE	16

PREMIÈRE PARTIE

LE REVENU DES AGRICULTEURS ET LES MARCHÉS AGRICOLES	19
--	----

CHAPITRE I. — LE MARCHÉ DE LA VIANDE	23
--	----

SECTION I. — <i>LES STRUCTURES DU MARCHÉ DE LA VIANDE</i> .	23
---	----

Sous-SECTION I. — LA CONSOMMATION ET LE MARCHÉ DE DÉTAIL .	24
--	----

§ 1. — Les données de la consommation	24
---	----

§ 2. — La structure et les liaisons du marché de la viande au détail	27
---	----

Sous-SECTION II. — LA PRODUCTION ET LE MARCHÉ DE PRODUCTION	35
---	----

§ 1. — Les données de la production	35
---	----

§ 2. — Les modalités de la production	36
---	----

§ 3. — Le marché et les ajustements de l'offre.....	38
---	----

Sous-SECTION III. — LA DISTRIBUTION	43
---	----

§ 1. — Description du système de distribution	43
---	----

§ 2. — Les liaisons entre les différents stades de la distribution	45
---	----

SECTION II. — <i>LE REVENU VIANDE</i>	57
---	----

Sous-SECTION I. — LA DÉTERMINATION DE LA SOMME A PARTAGER	58
---	----

§ 1. — Les composantes de la somme à partager	58
---	----

§ 2. — Les facteurs qui déterminent la somme à partager	59
---	----

SOUS-SECTION II. — LES MÉCANISMES DU PARTAGE	61
§ 1. — Les fondements hypothétiques de l'analyse du partage	61
§ 2. — Les processus du partage sur le marché de la viande	68
A. Les agents et les moyens de la lutte	68
B. Le domaine, les cadres et les formes de l'action des groupes	69
C. Le déroulement et les résultats de la lutte	71
CHAPITRE II. — LE MARCHÉ DU BLÉ.....	79
SECTION I. — <i>LES CADRES INSTITUTIONNELS ET REGLEMENTAIRES DU MARCHÉ</i>	79
SOUS-SECTION I. — LES ORGANES CENTRAUX	79
SOUS-SECTION II. — LA RÉGLEMENTATION DU MARCHÉ	81
§ 1. — Fixation du prix par la méthode du coût de production	82
§ 2. — Fixation du prix par la méthode indiciaire	83
SECTION II. — <i>LES COMPOSANTES DU MARCHÉ</i>	84
SOUS-SECTION I. — LA DEMANDE ET LA CONSOMMATION	84
§ 1. — Les données de la consommation	84
§ 2. — La demande et les liaisons du marché de détail ..	86
SOUS-SECTION II. — LA PRODUCTION	90
SOUS-SECTION III. — LA DISTRIBUTION ET LA TRANSFORMATION DU PRODUIT BLÉ	96
SECTION III. — <i>LE REVENU BLE</i>	102
SOUS-SECTION I. — ANALYSE THÉORIQUE DU REVENU BLÉ A L'AIDE DES CADRES TRADITIONNELS	102
§ 1. — La loi de King comme théorie explicative du revenu blé	103
A. Exposé de la loi de King	106
B. Les conditions du jeu de la loi de King	103
§ 2. — Mécanismes et caractères actuels du revenu Blé ..	107
A. Le revenu Blé est fonction du prix	107
B. Le revenu Blé est fonction des quantités offertes	109
SOUS-SECTION II. — LA DÉTERMINATION DU REVENU BLÉ PAR LA LUTTE DES GROUPES ET LE PARTAGE QUI EN RÉSULTE	117
CHAPITRE III. — LE MARCHÉ DU VIN.....	123
SECTION I. — <i>LES COMPOSANTES ET LES AJUSTEMENTS DU MARCHÉ</i>	123
SOUS-SECTION I. — LA DEMANDE DE VIN	123
§ 1. — Les données de la consommation	123
§ 2. — Les liaisons et les éléments déterminants de la demande	125

SOUS-SECTION II. — L'OFFRE	128
§ 1. — Les données de la production	128
§ 2. — Structure de l'offre de vin	129
§ 3. — L'offre et les prix	130
§ 4. — L'offre et le coût	134
§ 5. — Offre métropolitaine et offre algérienne	135
§ 6. — L'offre et la distribution	136
SOUS-SECTION III. — LA RECHERCHE DE L'ÉQUILIBRE DU MARCHÉ ET LA POLITIQUE VITICOLE	138
SECTION II. — LE REVENU VIN	142
SOUS-SECTION I. — LE REVENU VIN COMME RÉSULTANTE DU JEU DE LA LOI DE KING	142
§ 1. — Les liaisons observables entre les variables du marché	142
§ 2. — Le calcul et la détermination du revenu vin	143
§ 3. — Conditions et limites du jeu de la loi de King ..	146
SOUS-SECTION II. — LE REVENU VIN ET LES MÉCANISMES DU PARTAGE	148
§ 1. — Composantes et détermination de la somme à partager	148
§ 2. — Les mécanismes du partage	149
A. Les agents et les moyens de la lutte des groupes pour le partage	149
B. Le cadre, la forme et le déroulement de la lutte pour le partage	150

DEUXIÈME PARTIE

LES DÉTERMINANTS INTRASECTORIELS DU REVENU DES AGRICULTEURS... 159

CHAPITRE I. — LE MARCHÉ DU TRAVAIL ET L'ACTION DU GROUPE DES SALARIÉS AGRICOLES	163
SECTION I. — LES MECANISMES DE FORMATION DU REVENU DES SALAIRES AGRICOLES	166
SECTION II. — LA REACTION DU GROUPE DES EXPLOITANTS A UNE HAUSSE DES SALAIRES AGRICOLES	170
CHAPITRE II. — LES FERMAGES — REVENU ET ACTION DU GROUPE DES PROPRIÉTAIRES	177
SECTION I. — DE LA RENTE DU SOL AU REVENU DES PROPRIÉ- TAIRES NON EXPLOITANTS	177
§ 1. — Les conditions d'existence de la rente	179

§ 2. — Appropriation et conditions d'appropriation de la rente	180
A. La totalité des superficies est entre les mains des propriétaires non exploitants	182
B. La totalité des superficies est la propriété des exploitants	182
C. Structure différenciée de la propriété des terres	183
SECTION II. — <i>SITUATION DES PROPRIETAIRES NON EXPLOITANTS EN FRANCE</i>	184
§ 1. — Situation de marché	184
§ 2. — Situation sociologique	188
SECTION III. — <i>LES MODALITES D'ACTION OUVERTES AU GROUPE ET LES RESULTATS OBTENUS</i> ..	189
§ 1. — Alliances et solidarités possibles	189
§ 2. — Les liaisons institutionnelles obtenues et leurs conséquences sur la part du groupe	192

TROISIÈME PARTIE

LA DETERMINATION DU REVENU DES AGRICULTEURS DANS SES LIAISONS AVEC L'ACTIVITÉ ÉCONOMIQUE NATIONALE 197

CHAPITRE I. — MÉCANIQUE DES FLUX ET DÉTERMINATION DU REVENU DES AGRICULTEURS	201
SECTION I. — <i>APPORTS D'UNE ANALYSE NEO-KEYNESIENNE DE LA REPARTITION</i>	201
SOUS-SECTION I. — LE MODÈLE KEYNESIEN DE LA RÉPARTITION ..	201
SOUS-SECTION II. — LA DIVERSIFICATION NÉCESSAIRE DES VARIABLES DU SYSTÈME KEYNESIEN	205
§ 1. — Les quantités globales	205
§ 2. — Les variables psychologiques	211
SECTION II. — <i>LES LIAISONS DETERMINANTES DU REVENU DES AGRICULTEURS</i>	213
SOUS-SECTION I. — DÉTERMINATION DU REVENU DES AGRICULTEURS PAR LES MOUVEMENTS AYANT LEUR ORIGINE DANS LE SECTEUR AGRICOLE	214
§ 1. — Les mouvements de l'offre	214
A. Augmentation de l'offre agricole	215
B. Baisse de l'offre agricole	222
§ 2. — Investissement et consommation	226
SOUS-SECTION II. — DÉTERMINATION DU REVENU DES AGRICULTEURS PAR LES MOUVEMENTS AYANT LEUR ORIGINE DANS LE SECTEUR NON AGRICOLE	230

§ 1. — Hypothèse de non différenciation du revenu du secteur non agricole	231
A. Existence de sous-emploi dans le secteur non agricole	232
B. Plein emploi dans le secteur non agricole ..	238
§ 2. — Influence de la répartition du revenu dans le secteur non agricole sur la détermination du revenu des agriculteurs	246

CHAPITRE II. — DÉTERMINATION DU REVENU DES AGRICULTEURS DANS LA LUTTE GLOBALE POUR LE PARTAGE SOCIAL

251

SECTION I. — *ELEMENTS POUR UNE GENERALISATION DES INSTRUMENTS D'ANALYSE DE LA LUTTE*

251

§ 1. — Les agents de la lutte à l'échelle de la Nation	253
A. Les groupes en compétition avec le groupe des Agriculteurs pour le partage	253
B. Situation et rôle de l'Etat	254
C. La force des groupes en présence	256
§ 2. — Les « causes » de la lutte	259
§ 3. — Situations et champs d'action	261
§ 4. — Les règles du jeu et les moyens de la lutte	264
§ 5. — Caractéristiques des choix et des décisions des groupes	266

SECTION II. — *SITUATION SOCIOLOGIQUE DU GROUPE DES AGRICULTEURS*

268

SOUS-SECTION I. — CARACTÉRISTIQUES DE LA POPULATION DU GROUPE DES AGRICULTEURS

269

§ 1. — L'effet de masse	269
§ 2. — La structure démographique	270
§ 3. — Caractéristiques de la mobilité sociale et de la mobilité spatiale	275

SOUS-SECTION II. — STRUCTURE INTERNE DU GROUPE

280

§ 1. — Les relations interpersonnelles	281
§ 2. — Les relations fonctionnelles	283

SOUS-SECTION III. — MANIFESTATIONS DE LA PERSONNALITÉ DU GROUPE, POIDS POLITIQUE ET ORGANISATION SYNDICALE

286

§ 1. — Idéologie et attitudes	286
A. Représentations et attitudes du groupe des agriculteurs	286
B. Représentations et attitudes des autres groupes en face du groupe des Agriculteurs	289
C. Le problème de la réalité de la correspondance entre le comportement du groupe des Agriculteurs, tel que l'expriment ses élites et son comportement effectif	291

§ 2. — Organisation politique et professionnelle	292
A. Structuration	292
B. Organismes professionnels et champ d'action politique	295
C. Les modalités de la représentation du Monde Paysan au sein des organismes agricoles, dans les partis et au Parlement	296
§ 3. — Caractéristiques de l'action politique et professionnelle	299
A. La politique paysanne des partis et le contenu des revendications syndicales	299
B. L'activité parlementaire des représentants de l'Agriculture	301
SECTION III. — LES MECANISMES DE LA LUTTE POUR LE PARTAGE	302
SOUS-SECTION I. — LE SCHÉMA DESCRIPTIF	302
§ 1. — Repérage des disparités et évaluation par le groupe des Agriculteurs de sa situation défavorable	302
A. Disparités affectant la consommation	303
B. Disparités prix	306
C. Disparités liées à la spécificité de l'offre agricole	310
D. Disparités des liaisons institutionnelles déterminantes du revenu	311
E. Les disparités de revenus moyens et de pouvoir d'achat	312
§ 2. — De la naissance des tensions à la lutte pour le partage	316
SOUS-SECTION II. — ASPECTS SPÉCIFIQUES DE LA LUTTE	330
§ 1. — La lutte dans la Sécurité Sociale	331
A. Le régime de Sécurité Sociale des ouvriers agricoles et des exploitants	333
B. Le partage des avantages de la Sécurité Sociale	334
§ 2. — Répartition de la charge fiscale	345
A. Le groupe des agriculteurs et les impôts sur le Revenu	346
B. Le groupe des agriculteurs et les impôts sur la dépense, la consommation et les taxes à la production	350
C. Le groupe des Agriculteurs et la parafiscalité	355
CONCLUSION	359
BIBLIOGRAPHIE	365
TABLE DES MATIÈRES	389

ACHEVÉ D'IMPRIMER
SUR LES PRESSES
DES IMP. OBERTHUR
A RENNES
EN MAI MCMLX

Dépôt légal imprimeur n° 5578
Dépôt légal éditeur n° 347
2^e trimestre 1960

